Siswono: Saya Tak Bisa Dibeli

EKSKLUSIF! DAFTAR HARGA ASET TERJUAL PPAP 3 - BPPN

BISNIS PROPERTI

REFERENSI BISNIS PROPERTI

No. 001 ▪ September 2003

Properti Eksekutif
Rumah Klasik di Tepi Pantai

Nafa Urbach
Lebih Bebas di Kamar

Indikator
Bisnis Properti Makin Prospektif

Herman Sudarsono
Pengembang Kebal Krisis

Harga Rp 14.700 (Jawa)
Rp 15.500 (Luar Jawa)

kontak pembaca

REI
Menyambut Baik Kelahiran PROPERTI

Kami menyambut baik kelahiran Majalah PROPERTI. Sekarang 'kan era keterbukaan, siapapun bisa bikin media. Enggak ada masalah bersaing dengan majalah yang sudah lebih dulu ada seperti *Properti Indonesia.* Sama seperti industri pertumahan, antarpengembang kan juga bersaing. Pada akhirnya, yang terbaiklah yang dibaca masyarakat.

Buat kami, makin banyak majalah yang mengulas soal properti makin baik. Yang penting informasi, opini dan ulasan yang disajikan benar-benar memberi nilai tambah buat konsumen dan pengembang. Kami berharap sajian isi PROPERTI dikemas secara lengkap, berimbang dan *fair,* baik bagi konsumen, pengembang maupun pemerintah. Kritik boleh saja dimuat, tapi harus ada cek dan ricek yang akurat dan mendalam. Kalau ada berita negatif soal pengembang, jangan diberitakan begitu saja, sehingga menimbulkan protes dari pengembang. Setelah diprotes, baru protes itu dimuat di edisi bulan berikutnya. Itu tidak *fair.* Membangun perusahaan pengembang itu kan tidak mudah, perlu waktu bertahun-tahun.

Darmasetiawan Bachir
Sekjen DPP REI, Jak-Sel

Ulas Solusi Pendanaan
Buat Pengembang

Sebagai pengembang, saya sangat senang munculnya majalah Bisnis PROPERTI. Informasi yang disuguhkan akan semakin berisi karena sudah ada muncul persaingan. Itu justru menguntungkan pembaca. Kalau ditanya artikel apa yang penting untuk pengembang dan pelaku bisnis, adalah soal mencari solusi pembiayaan dan pendanaan. Soalnya saat ini hampir semua pengembang kesulitan modal.

Ikang Fawzy
Artis dan Pengembang Perumahan

Berita
Harus Berkelas dan Imbang

Saya berharap, kehadiran Majalah Bisnis PROPERTI bisa memberikan pencerahan baru dalam cakrawala media, khususnya di bisnis properti. Saya hanya harapkan, bila melihat nama-nama pengelola yang sudah berpengalaman, semoga Majalah Bisnis PROPERTI bisa tampil dengan artikel yang berkelas dan tetap imbang. Jangan hanya mengejar oplah lalu melupakan aspek cek dan ricek. Sukses ya !

Rudy Margono
Managing Director
PT.Centra Lingga Perkasa

Anda Masuk
Pada Saat yang Tepat

Bisnis properti saat ini sedang bangkit. Masuknya Anda kemedia spesialis properti saya kira adalah keputusan yang jitu. Kalian masuk pada saat yang tepat. Apalagi saya lihat hampir tidak ada media yang masuk ke pasar yang kalian bidik. Selamat berkarya, semoga sukses.

Sekarang ini memang saat yang tepat menerbitkan majalah properti. Menyusul turunnya suku bunga, menguatnya rupiah dan rendahnya inflasi, bisnis properti akan kembali membaik. Saya perkirakan kalau kecenderungannya terus seperti sekarang, bisnis properti akan *booming* akhir tahun depan atau setelah Pemilu. Sampai sekarang praktis pembangunan rumah itu sangat terbatas, tapi permintaan tidak berkurang melainkan bertambah karena penduduk bertambah, penduduk bertambah, keluarga baru bertambah. Semua yang masih ikut mertua, orang tua, memimpikan punya rumah.

Bila nanti pemerintahan baru terbentuk, kondisi stabil, KPR berkembang, itu akan ada ledakan permintaan rumah. Jadi, kalau men-*set up* majalah properti sekarang, Anda masuk pada kondisi seperti sekarang, saya yakin akan bagus. Waktunya sangat tepat. Sebab, mereka yang bikin majalah properti pada 1996 kan berat sekali karena terus ada resesi 1997. Jadi, PROPERTI muncul pada saat yang tepat. Saya enggak tahu apakah ini

Ir.Siswono Yudohusodo
Preskom Bangun Tjipta Pratama
Mantan Menperkim
Mantan Mentrans

Perbanyak
Informasi Bahan Bangunan

Kalau bisa majalah PROPERTI bisa seperti *Pos Kota* yang menjadi referensi orang-orang yang mau jual beli mobil dan motor. Ibaratnya, kalau orang mau jual beli rumah primer dan sekunder, tinggal baca PROPERTI, semua informasi yang dibutuhkan soal properti ada di situ. Selain itu, saya juga berharap PROPERTI dan TRANSAKSI – sebagai saudara tuanya—menjadi referensi pasar bahan bangunan. Pokoknya kalau orang mau tahu pasar segala jenis bahan bangunan, mulai dari semen, genteng, keramik, cat, asbes, kunci-kunci, keran, engsel sampai besi, paku dan lain sebagainya, tinggal buka. Semua ada di situ berikut perkiraan harganya. Mungkin tidak semua merek bahan bangunan harus ditampilkan. Tiga sampai lima merek per jenis bahan bangunan sudah cukup. Yang penting, dari situ orang tahu situasi pasar bahan bangunan terkini.

Selama ini soal pasar rumah dan bahan bangunan kurang terekspos di media khusus properti. Padahal, informasi itu diperlukan bukan hanya oleh konsumen tapi juga oleh produsen atau pengembang dan bisnis terkait seperti perusahaan broker, kontraktor, konsultan dan biro perancang. Mereka perlu pedoman harga dan pasar. PROPERTI harus memulainya. Selamat atas penerbitan PROPERTI. Semoga sukses.

Siswanto
Direktur Kredit BTN
Jak-Pus

Saya Senang
Karena Media Ini Dikelola Anak Muda

Menurut saya,yang diberitakan oleh media itu harus argumentatif. Artinya, jika ada kasus yang merugikan masyarakat, harus terbukti bahwa yang diberitakan itu memang merugikan. Jangan asal tuding.

Saya senang karena Majalah PROPERTI ini dikelola oleh anak-anak muda. Instansi kami juga akan terbuka berbagi informasi yang dibutuhkan masyarakat melalui media Anda. Kami tidak akan defensif kok.

Ir.Lutfie Nasution
Kepala BPN dan Komisaris BSD

Properti Sang Fenomenal

Kalangan maniak sepak bola pasti kenal dengan Ronaldo. Bintang sepakbola usia muda ini mendadak menjadi fenomena setelah ditransfer sangat tinggi dan kini menjadi andalan Club Real Madrid, Spanyol. Lewat sundulan kepala sang fenomenon inilah Brazil bisa kembali membawa piala dunia ke negaranya untuk keempat kalinya.

Meski tidak persis sama, bisnis properti pasca krisis di Indonesia juga merupakan sebuah fenomena menarik. Sejak awal tumbuh, bisnis properti di negeri ini sangat dimanja bank dan pemerintah. Hampir sebagian struktur permodalan pengembang saat itu ditopang oleh bank.

Tidak usah heran, ketika krisis moneter membuat bank kolaps dan politik semrawut seperti pada tahun 1998 lalu, tidak sedikit pula pengembang yang harus pasrah terjengkang dililit krisis dan utang. Cuma sedikit yang selamat dari belitan krisis. Dari sedikit pengembang yang selamat itu, Herman Sudarsono adalah juga fenomena. Berawal dari seorang profesional yang merintis karier dari anak tangga paling bawah di sebuah perusahaan kontraktor, ia mampu mewujudkan mimpinya menjadi pengusaha yang tangguh.

Tidak seperti pengembang lain yang terbius dengan rayuan dana bank, Herman justru sangat alergi menggunakan duit bank dalam jumlah besar. Sikap Herman yang amat konservatif dalam pengembangan bisnisnya, inilah yang menyelamatkan imperium bisnisnya. Belakangan, ketika pengembang lain sibuk merestrukturisasi utangnya, Herman leluasa membeli sejumlah proyek properti macet.

Ketika krisis mulai berlalu, terbukti justru sikap ini membuahkan hasil yang cukup mencengangkan. Aset Grup Duta Pertiwi justru makin menggelembung di saat pengembang lain menggigil dikejar bunga berduri. Sebelum krisis, kapitalisasi Grup Duta Putra dari 7 proyek perumahan yang dikelolanya, hanya kurang dari Rp 1 triliun. Semasa krisis dan setelah krisis, angkanya membengkak mencapai Rp 1,3 triliun untuk proyek perumahan saja.

Jika ditotal dengan proyek komersial seperti perkantoran apartemen dan rencana hotel yang akan dikembangkan Herman, diperkirakan kapitalisasi Grup Duta Putra telah menjadi sekitar Rp 3,9 triliun. Memang, tidak semua proyek Herman boleh dibilang lolos dari masalah. Namun, cara Herman menyikapi krisis dan strateginya dalam menyiasati, patut ditiru pengembang lain, terutama oleh pelaku bisnis properti yang baru masuk ke bisnis ini.

Herman Sudarsono memang contoh sebuah fenomena di tengah bisnis properti yang sedang bangkit. Dengan berbagai indikator positif seperti turunnya suku bunga KPR, menguatnya kurs rupiah dan peningkatan angka investasi, membuktikan properti juga telah menjadi fenomenal di sini. Namun, tetap saja pengusaha-pengusaha agresif namun tetap konservatif seperti Herman Sudarsono sangat dibutuhkan dalam menyongsong perbaikkan bisnis properti.

Kita tentu berharap, perbaikan ini tidak hanya sekadar fenomena sesaat untuk kemudian kembali terpuruk. Bagaimana pun, bisnis ini telah terbukti mampu mempekerjakan ratusan ribu buruh melalui konsultan arsitek dan perusahaan kontraktor. Bukan hanya itu, ratusan bisnis terkait dan produsen bahan bangunan pun akan kembali bergairah dan merasakan cipratan kapitalisasi pasar properti yang sangat besar. Bahkan, melihat semangat bangkit yang begitu besar dari sebagian besar pengembang, pesta demokrasi Pemilu 2004 mendatang seakan tidak lagi dijadikan tolok ukur dalam memasuki pasar.■

Panangian Simanungkalit

Penerbit
Pusat Studi Properti Indonesia

Pemimpin Umum/Pemimpin Perusahaan
Panangian Simanungkalit

Pemimpin Redaksi/Penanggungjawab
Indra Utama

Dewan Redaksi
Panangian Simanungkalit,
Didin Abidin, Indra Utama,
Joko Yuwono,
Hadi Prasodjo, La Ode Idris

Redaktur Ahli
Benjamin Ginting, Todo Pangabean

Staf Redaksi
Arief Prasetyo, Zal Hanif

Sekretaris Redaksi
Purjono

Iklan dan Promosi
Angga Surjadi
Armensyah

Distribusi-Sirkulasi
Solo Sitorus

Artistik
Hery Mulyanto

Redaksi
Jalan Tebet Barat IV/11,
Jakarta Selatan 12810 ,
Tlp. (021) 8291132, (021)70747577,
Fax (021) 83702160
E-mail: bisnis@panangian.com

Bisnis/Iklan
BBD Plaza, Lantai 26.
Jalan Imam Bonjol, Jakarta 10310
Phone (021) 3908288, 3908308,
Fax (021) 2303987

daftar isi

Ketika melepas jabatan Direktur Teknik PT Bangun Tjipta Sarana, tahun 1981 Herman Sudarsono terjun ke bisnis jasa kontraktor. Dari sana ia melompat sebagai pengembang lewat bendera Grup Duta Putra (GDP). Krisis ekonomi yang membuat banyak pengembang berguguran, tak mengganggu ekspansi GDP. Kini pohon bisnis GDP makin rimbun. Selain merambah bisnis perumahan, juga masuk ke gedung perkantoran, apartemen, dan sedangancang-ancang masuk ke perhotelan. Bagaimana pola ekspansi GDP? Bagaimana cara Herman membesarkan GDP? Berapa kapitalisasi proyek properti yang digenggam grup yang sangat konservatif ini?

Gaya Anak Semarang Melawan Krisis

Berawal dari bisnis jasa kontraktor beromzet jutaan rupiah, Duta Putra Group kini telah menjelma menjadi pengembang properti papan atas. Di bawah komando Herman Sudarsono, perusahaan ini merambah berbagai lini subsektor properti. Mulai dari perumahan murah dan mewah, apartemen, perkantoran bahkan terakhir masuk ke pengembangan hotel.

Seorang pengembang cukup senior dari Batam sempat heran bercampur takjub melihat sepak terjang Herman Sudarsono. Ketika sejumlah pengembang lain harus tiarap diterjang badai krisis, Herman justru membuka proyek baru dan jor-joran berpromosi.Bukan hanya itu, ia bahkan melunasi sebagian utangnya dengan kavling dan membeli lahan-lahan baru dari Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) serta pengembang yang kesulitan likuiditas. Yang paling membingungkan pengembang asal Batam ini adalah, sebelum krisis lalu Herman Sudarsono masih berkantor di sebuah ruko di komplek Duta Merlin, Harmoni Jakarta Pusat. "Eh sekarang dia telah berkantor di gedung bertingkat tinggi milik sendiri. Di segitiga emas pula," ko-

mentar pengembang ini sambil berdecak kagum.

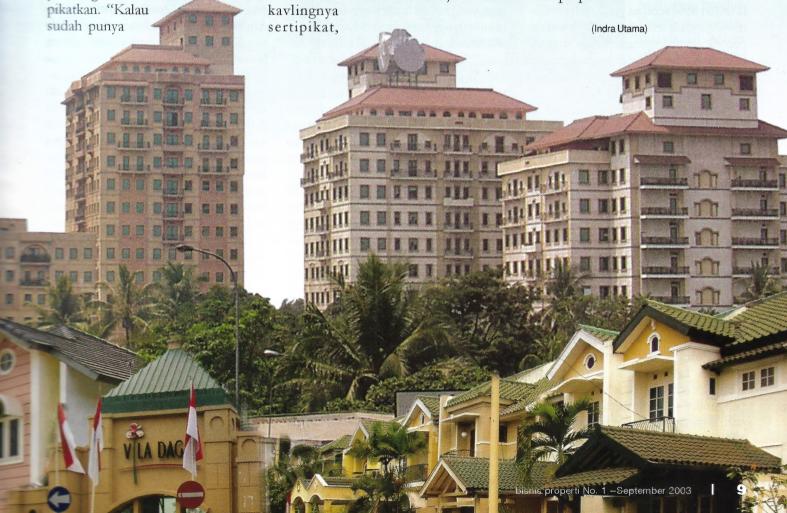
Herman Sudarsono dengan grupnya memang sebuah fenomena menarik dalam bisnis properti pasca krisis. Meski tidak sepenuhnya properti Duta Putra Group (DPG) lolos dari krisis, boleh dinilai sebagian besar bisa berjalan terus. Ketika banyak pengembang properti melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) besar-besaran akibat terpaan krisis, DPG hanya merumahkan 16 orang stafnya dari sekitar 300 an karyawannya. "Itu bukan karena dampak krisis, tapi lebih karena program kita untuk meningkatkan kinerja," jelas Herman Sudarsono.

Beberapa proyek kongsi yang ikut dimodali Herman seperti Kota Legenda dan Telaga Kahuripan, memang sempat tersengat krisis. Belakangan Herman menambah modalnya dan mengajak *share holder* baru di dua proyek ini. "Sebelumnya saya enggak banyak terlibat di sana," sambungnya.

Strategi Herman saat melawan krisis memang pantas diamati. Melihat suku bunga pinjaman melonjak hinggga 60 persen, buru-buru DPG melunasinya. Tentu saja strategi ini tidak dilakukan seluruhnya. Untuk utang yang terlalu besar, "Saya enggak lunasi dulu," jelasnya. Hebatnya, tidak semua utang itu dibayar tunai. Sebagian besar justru dibayar dalam bentuk kavling tanah. Bedanya, seluruh kavling yang dijadikan Herman untuk membayar utang tersebut sudah disertipikatkan. "Kalau kavlingnya sudah punya sertipikat, harga tanahnya pasti lebih tinggi untuk dipakai nebus utang,"kata Herman.

Selain membuat nilainya naik, tanpa disadari keputusan mensertipikatkan tanah tersebut membuat posisi hukumnya juga menjadi kuat. Ketika krisis melanda, banyak terjadi penyerobotan tanah. "Dengan status tanah saya yang bersertipikat, jika bertarung di pengadilan pasti lebih kuat," urai Herman lagi. Harga jual kepada konsumen pun juga lebih baik lagi. Jika kavling belum bersertipikat hanya dihargai Rp 50 ribu per meter persegi, maka bila setelah keluar sertipikat harganya bisa mencapai Rp 400 ribu per meter persegi. "Makanya proyek Telaga Khuripan bisa lebih cepat selesai restrukturisasinya," sambung Herman.

Menariknya lagi, ketika sejumlah pengembang terpaksa tiarap, Herman justru mengenjot penjualan dengan meramaikan promosi. "Waktu itu pengembang tidak banyak, semua pada tidur sehingga saat krisis moneter justru penjualan kita menjadi bagus," kata Herman. Meski diakui strategi ini tidak sebagus sebelum krisis, tapi setidaknya Herman masih bisa jualan di saat pengembang lain tidak berjualan. Omzet penjualan GDP hanya anjlok sebesar 20 persen saja dibanding sebelum krisis. Ini luar biasa. Dengan gayanya yang konservatif, anak Semarang ini terbukti mampu menunggangi gelombang krisis. Dan terus melaju di kancah bisnis properti. ■

(Indra Utama)

SEJARAH BISNIS

Lompatan Besar Herman Sudarsono

Kemauannya untuk terus belajar mengantarkan Herman Sudarsono ke pintu sukses sebagai profesional maupun sebagai pengusaha.

Menjadi pengusaha adalah pilihan hidup Herman Sudarsono. Kursi empuk yang didudukinya sebagai Direktur Teknik PT Bangun Tjipta Sarana tanpa ragu ia tinggalkan. Itu terjadi pada bulan Oktober 1981, setelah empat tahun bekerja di Bangun Tjipta. Sejak itulah ia terjun total sebagai pengusaha: mula-mula menjadi tenaga pengawas sebuah proyek pembangunan rumah mewah, lalu meningkat menjadi kontraktor, dan terus melaju hingga menjadi salah satu pengembang terkemuka saat ini.

Tidak sia-sia Herman melepas jabatan bergengsi di Bangun Tjipta. Kini, ia menjadi *chairman* dan pemilik Grup Duta Putra yang memiliki belasan proyek perumahan, dua gedung perkantoran, dan dua apartemen. Kapitalisasi proyeknya diperkirakan mencapai Rp 2,6 triliun. Grup Duta Putra merupakan salah satu dari sedikit perusahaan pengembang yang tetap tumbuh bahkan di masa krisis sekalipun. Padahal, ketika krisis moneter mengguncang perekonomian nasional, banyak perusahaan pengembang dengan skala bisnis yang lebih besar ketimbang Grup Duta Putra bertumbangan.

Tentu saja keputusan Herman untuk banting setir dari jalur profesional ke pengusaha tidak ditempuh dengan mudah. Ia merancangnya sejak awal menginjakkan kaki di PT Bangun Tjipta seusai menyelesaikan pendidikan dari Teknik Sipil Universitas Parahyangan, Bandung, tahun 1977. Ia sengaja masuk ke perusahaan kontraktor yang cukup besar kala itu, tapi bukan yang terbesar seperti PT Pembangunan Jaya atau PT Pembangunan Perumahan. Tujuannya tak lain agar ia bisa cepat belajar di perusahaan itu.

"Saya tidak mau masuk ke perusahaan yang terlalu besar karena saya ingin belajar dengan cepat. Saya hanya punya waktu empat atau lima tahun untuk belajar," kata Herman. Ia membayangkan, jika masuk ke Pembangunan Jaya, tentu proses belajarnya akan jauh lebih lama karena di sana tenaga insinyurnya sudah sangat banyak. Jika dia masuk ke sana, boleh jadi hanya akan menjadi salah satu subsistem dari sebuah sistem yang besar dan sudah mapan.

Pilihan itu ternyata tepat. Ketika mengawali kariernya di Bangun Tjipta, ia langsung bekerja di lapangan sebagai Asiten Pelaksana. Atasannya adalah karyawan yang berijazah Sekolah Teknik Menengah (STM). Ia sengaja memilih bekerja dari bawah karena tujuannya memang untuk belajar. Herman beruntung masuk ke Bangun Tjipta, karena perusahaan milik Siswono Judohusodo itu menggarap proyek yang amat beragam, mulai dari membangun rumah, pelabuhan, hingga jalan tol, sehingga proses belajarnya menjadi lengkap.

Herman pun tak ragu-ragu belajar bidang pekerjaan yang jauh dari latar belakang pendidikannya. Sore hari, misalnya, ketika karyawan lain pulang ke rumah, ia malah masuk ke Bagian Keuangan untuk membantu-bantu pekerjaan di sana. "Saya *pingin* tahu bagaimana mengelola duit," ujarnya. Dari sana pula ia menjadi paham pola pengelolaan keuangan perusahaan kontraktor. Misalnya, pemasok mana yang mesti diprioritaskan pembayarannya, dan mana yang bisa ditunda.

Karena tekun belajar itulah kinerjanya sebagai karyawan Bangun Tjipta jadi menonjol. Kariernya cepat melesat. "Herman itu orangnya cepat belajar, enerjik, sangat berdedikasi dan efisien," kata Fatchur Rochman, pendiri dan kini Direktur Utama Bangun Tjipta. Bagi Fatchur, Herman bukan cuma sigap menjalankan perintah, tapi juga bisa mengembangkannya menjadi lebih baik lagi. "Jadi, jangan heran jika hanya dalam waktu empat tahun Herman diangkat menjadi Direktur Teknik," ujarnya.

Nah, justru ketika berada di posisi kunci itulah dorongan menjadi pengusaha muncul. Apalagi sejak awal ibunya — Wanda Lesmana, selalu berpesan agar setelah menyelesaikan kuliah Herman menjadi pengusaha. Tentu tak mudah meninggalkan jabatan yang sudah tinggi itu. Menjadi pengusaha artinya harus memulai dari nol lagi. Mobil fasilitas kantor harus dikembalikan. Pakaian mentereng harus ia tanggalkan. Untunglah sang isteri, Maria Kidarsa, mendukung tekadnya. Maka, begitu ia mengawali "karier barunya" sebagai pengusaha, yang mula-mula dilakukan adalah membenamkan pakaian bermerek yang sehari-hari dipakai *ngantor* ke dalam koper. "Saya tak mau melihat baju itu lagi, takut kecewa nanti," kata Herman.

Pekerjaan pertama yang diperoleh Herman sebagai pengusaha adalah menjadi pengawas proyek pembangunan rumah mewah di Jl. Jambu, Jakarta. Dari proyek bernilai Rp 200 juta itu ia memperoleh *fee* Rp 15 juta. Setara dengan pendapatannya selama 13 bulan saat di Bangun Tjipta. Cukup besar, cuma merepotkan. "Saya tiap hari harus *nemenin* pemilik proyek," ungkap Herman. Terkadang malam-malam dipanggil untuk membicarakan keramik, dan mengantarnya membeli keramik ke Jl. Panglima Polim atau ke Pi-

nangsia. "Di Bangun Tjipta saya mengurus proyek yang demikian kompleks, sekarang tiba-tiba *ngurusin* yang begini,"kenang Herman.

Kerepotan seperti itulah yang mendorong Herman memutar otak. Ia malas menggarap proyek rumah mewah karena proses pembangunannya lama. Karena itu, ia mengalihkan sasaran dengan membidik pembangunan rumah sederhana. Alasannya, pemilik proyek biasanya meminta penyelesaian rumah sederhana (RS) dalam jangka waktu tiga bulan. Dan ia merasa sanggup menyelesaikannya dalam tempo lebih cepat. Dengan begitu, ia bisa mengerjakan proyeknya tanpa modal besar. Sebab, pembayaran bahan bangunan bisa ditunda hingga tiga bulan, sehingga jika proyeknya bisa selesai dalam sebulan, ia bisa menutup pembayaran bahan bangunan setelah menerima uang dari pemilik proyek. Dana yang dikeluarkan cuma ongkos untuk tukang.

Mula-mula Herman menjadi kontraktor pembangunan 18 unit proyek perumahan Jakasampurna, Bekasi. Dalam pewrhitungan Herman, menjadi kontraktor RS baru akan mencapai titik impas jika menggarap 50 unit. Tapi, karena sebagai ajang percobaan, pekerjaan 18 unit RS pun dilaksanakannya. Hasilnya, ketika yang lain menyelesaikan proyeknya selama tiga bulan, Herman bisa ngebut hingga selesai dalam waktu 28 hari. Dari situlah kemudian order berdatangan.

Keuntungan dari pekerjaan kontraktor RS cukup lumayan. Memang, dilihat dari keuntungan per unitnya cuma Rp 100.000. Tapi, jika jumlah yang dibangun ribuan, keuntungannya bisa mencapai ratusan juta rupiah. Dan selama kurun waktu dua tahun, 1982 - 1983, ketika Herman hanya bergerak sebagai kontraktor, dalam tempo 3 – 4 bulan bisa menggarap 3.000 unit rumah. Dalam tempo dua tahun itu ia mampu mengakumulasikan keuntungan hingga Rp 600 juta.

Toh keuntungan yang besar itu tak membuatnya cepat berpuas diri. Selama menjadi kontraktor, lagi-lagi ia menjalaninya sambil belajar. Kali ini yang dipelajarinya adalah selangkah lebih ke hulu dari kontraktor: menjadi pengembang. Caranya, ia bersedia membuatkan desain *site plan* secara cuma-cuma kepada pengembang asalkan pengerjaan proyek RS-nya diserahkan kepadanya — sebagai kontraktor. "Bagi saya, ini buat latihan untuk menjadi pengembang," kata Herman.

Berawal dari Kontraktor: Perumahan Nerada

Maka, dengan menumpahkan dana Rp 600 juta, tahun 1983 Herman pun memulai babak barunya sebagai pengusaha. Kali ini ia mendirikan PT Duta Putra bersama dua mitranya: Ishak Wenda dan James Sutanto. Proyek perumahan pertama yang dikembangkan Duta Putra adalah Pondok Duta, Cimanggis, Depok. Di sana, di atas lahan seluas 15 hektare (ha), dibangun sekitar 1.000 unit rumah. Sejak itulah, langkah Herman, lewat bendera Duta Putra, sebagai pengembang tak terbendung lagi. Ia terus melakukan ekspansi dengan pola seperti spiral terbuka ke atas: makin lama makin besar. Bayangkan, dalam tempo lima tahun, hingga 1988, Grup Duta Putra membangun 37.000 unit RS yang tersebar di 16 lokasi.

Uniknya, ketika banyak pengembang yang membebaskan lahan dalam skala luas (di atas 1.000 ha) dengan menggunakan dana bank, Herman tetap konservatif. Ia cuma menggarap proyek perumahan dengan luas lahan di bawah 200 ha, dan pantang menggunakan dana pinjaman dari bank untuk pembebasan lahannya. Kucuran dana bank cuma dimanfaatkan untuk konstruksi proyeknya. Selebihnya, untuk melakukan ekspansi, Herman menggunakan dana sendiri. "Dia memang sangat konservatif. Utangnya sedikit. Semua bisnisnya menggunakan modal sendiri," kata Darmasetiawan Bachir, Sekjen DPP Real Estat Indonesia (REI).

Sikap konservatif itulah yang membuat Grup Duta Putra lolos dari belitan krisis yang mengguncang Indonesia sejak 1997. Ketika banyak pengembang lain melemparkan handuk putih, tak sanggup membayar beban utang yang menindihnya, hingga menjadi macet, Herman kalem saja. Ia tak pernah menjadi "pasien" Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN), karena semua utangnya mampu dibayar tepat waktu. Karena itu, ketika pengembang lain berkelojotan, Grup Duta Putra tetap bisa membangun dan menjual rumah, bahkan melakukan ekspansi. Dan itu dilakukan secara konsiseten hingga kini.

Jika menyimak perkembangan bisnis Herman sejak awal, tampak di setiap titik tertentu ia melakukan lompatan untuk mengembangkan diri. Dan kini, setelah puluhan tahun berkecimpung sebagai pengusaha, yang dilakukan Herman tak lain adalah sebuah lompatan besar. Ya, lompatan besar yang terakumulasi lewat serangkaian lompatan-lompatan kecil. ■

[Didin Abidin]

STRATEGI BISNIS

Jalur Ekspansi Bisnis Grup Duta Putra

Meski banyak rekan dan relasi bisnis yang menuding Herman sangat kaku dan konservatif dalam berbisnis, ia seakan tidak peduli. Belakangan, krisis membuat mata banyak orang terbuka. Ia selamat dan bisa berkembang karena sikap itu.

Jakarta 1998. "Gila, orang-orang REI ini jor-joran, hampir semuanya pakai *new eyes*. Aku sih enggak mau begitu, pakai Mercy itu saja," kata Herman Sudarsono secara berseloroh. Kala itu Mercy *new eyes* baru saja memasuki pasar Indonesia. Dan, orang-orang berduit, termasuk para pengembang, pada ganti mobil. Mobil-mobil lama ditinggalkan beralih ke *new eyes* yang lebih mentereng dan lebih berkelas. Selama ini kalangan pengembang memang dikenal dengan gaya hidupnya yang *mencorong*. Padahal isi kantong mereka tidak lebih tebal dari Herman. Herman sendiri saat itu sudah memakai Mercy, tetapi lampu depannya masih kotak, belum bulat mata kucing kayak *new eyes*

Herman *cuek* saja, dia tak dibebani soal gaya hidup. Inilah perangai dari suami Maria Kidarsa yang sesungguhnya. Tenang, tidak menggebu-nggebu. Karakter inilah yang mewarnai dan justru melambungkan bendera bisnisnya, Grup Duta Putra (GDP) di jagat bisnis properti. Selama 20 tahun kiprahnya di bisnis properti GDP telah membangun 17 proyek perumahan dan 6 proyek komersial.

Proyek-proyeknya tersebar di kawasan Jabotabek—dari rumah sederhana (RS) sampai rumah menengah. Belakangan dia merambah ke apartemen dan perkantoran. Menara DEA, salah satu gedung perkantorannya, berada di Mega Kuningan, salah satu kawasan paling bergengsi di segi tiga emas, Jakarta. Lokasinya hanya beberapa ratus meter dari Hotel JW Marriott yang belum lama ini terkena serangan bom.

Herman memang tidak setenar Ciputra. Tidak pula bisa dibandingkan dengan Grup Duta Pertiwi, si raja ritel, yang menggebu-gebu membangun proyek komersial dan perumahan mewah. Tetapi jangan keliru, pria asal Semarang ini cukup fenomenal. Ekspansi bisnisnya mengundang decak kagum banyak kalangan. Proyek-proyeknya tidak mentereng, tapi konsisten berkembang terus setiap tahun.

Memulai dari bawah betul, dia sekarang bertengger sebagai pengembang papan atas. Proyeknya cukup beragam dan memiliki stok lahan beratus-ratus hektare (ha). Cuma dua yang belum dimasuki, pusat perbelanjaan (mal) dan hotel. Tapi Herman memastikan tak lama lagi pihaknya akan segera masuk ke bisnis perhotelan. Lokasi hotelnya di sekitar apartemen Palm Court, di Jl. Gatot Subroto, dan akan dibangun sekitar tahun 2004. Sebagian saham Palm Court kini dikuasai GDP.

Dia memulai sebagai pengembang rumah sederhana (RS) tahun 1983. Proyek pertama yang dibangun adalah perumahan Pondok Duta. Luasnya tak lebih dari 15 ha di Cimanggis, Depok. Rupanya itu hanya ajang belajar dan pembuktian akan strategi bisnisnya. Sebab, setelah membuka proyek ini perkembangan bisnis GDP benar-benar tak terbendung.

Hampir setiap tahun dia membuka proyek baru. Bukan cuma satu, tapi terkadang langsung dua proyek. Tahun 1992 dia buka proyek perumahan Duta Gardenia, di kawasan Daan Mogot, Jakarta Barat. Setahun kemudian GDP sudah menyiapkan proyek berikutnya,

Tiap Tahun Buka Proyek : Perumahan Vila

PROYEK PERUMAHAN GRUP DUTA PUTRA

No	Perumahan	Lokasi	Thn dipsrkan	Sisa Produk (unit)	Ukuran (m²) Terkecil (LB/LT)	Ukuran (m²) Terbesar (LB/LT)	Harga (Rp.) Terendah	Harga (Rp.) Tertinggi
1	Pondok Ungu Permai	Babelan, Bekasi	1987	3.600	36/72	36/78	43.000.000	44.800.000
2	Duta Gardenia	Daan Mogot Tangerang	1992	630	48/78	255/375	164.000.000	1.000.000.000
3	Puri Gading	Pondok Gede, Bekasi	1994	300	36/78	158/162	72.000.000	300.000.000
4	Villa Dago	Pamulang, Tangerang	1995	1.650	36/78	78/120	78.000.000	182.500.000
5	Candrabaga	Bekasi Utara	1998	240	42.5/78	192/240	88.938.000	391.260.000
6	Puri Cendana	Tambun, Bekasi	2000	750	21/60	45/126	29.525.000	83.410.000
7	Vila Dago Tol	Sarua, Ciputat	2000	540	36/72	45/143	50.400.000	88.000.000
8	Nerada	Pondok Cabe, Ciputat	2001	165	50/90	129/128	142.000.000	285.500.000
9	Duta Bintaro Ciledug	Jl. Mas Mansur, Ciledug	2001	1.200	36/72	45/112	73.000.000	109.000.000
10	Taman Wisata	Kaliabang, Bekasi	2002	840	36/72	45/127	52.880.000	86.475.000
11	Taman Puri Cendana	Tridaya,Bekasi	2003	960	21/60	45/97	28.525.000	74.000.000
12	Cibubur Riverside	Cibubur, Bogor	2003	2.840	36/78	235/300	67.500.000	813.000.000
13	Taman Cibodas	Aria Jatake, Tangerang	na	600				
	TOTAL			14.315				

Sumber : Dari berbagai sumber, diolah Pusat Studi Properti Indonesia - Agustus 2003

perumahan Puri Gading, di Pondok Gede. Perumahan ini mulai masuk pasar tahun 1994. Eh, tahun 1995 Herman *nyodok* lagi dengan yang baru, Vila Dago, di Pamulang, Tangerang.

Barulah pada 1997 GDP istirahat tidak membuka proyek baru. Tahun itu merupakan awal terjadinya badai krisis yang kelak merontokkan sebagian besar pengembang di Indonesia. GDP saat itu lebih berkonsentrasi pada penjualan di proyeknya yang sudah jalan. Tapi itu tak lama. Sebab, tahun 1998 muncul lagi proyek baru, Candrabaga, seluas 40 ha di Bekasi Utara. Padahal, tahun 1998 merupakan tahun kematian massal perusahaan pengembang nasional.

Setelah itu proyeknya bak jamur di musim hujan. Tahun 2000 GDP membuat gebrakan dengan membuka dua proyek baru sekaligus. Satu di Tambun, Bekasi, yakni Puri Cendana, dan kedua di Sarua, Ciputat, yang diberi nama Vila Dago Tol. Dua proyek berikutnya diluncurkan tahun 2001, perumahan Nerada di Ciputat, Tangerang, dan Duta Bintaro di kawasan Ciledug, Tangerang.

Proyeknya memang tak ada yang heboh alias spektakuler. Tak ada yang berskala ribuan ha, seperti yang dikembangkan Grup Ciputra, Grup Lippo, Bumi Serpong Damai (BSD), dan beberapa nama lain yang proyeknya cukup ambisius. GDP jauh dari kesan itu. Paling banter proyeknya seluas 400 ha, yakni Pondok Ungu Permai, di Bekasi.

Herman bukannya tidak bisa mengikuti jejak sejumlah koleganya itu. Ia bisa. Sebab, ia punya kemampuan dan modal untuk itu. Pengalaman, koneksi, dukungan perbankan, tenaga berpengelaman, semuanya ada padanya. Tapi ia memang tak mau melakukannya.

Sekretaris Jenderal DPP Real Estat Indonesia (REI), Darmasetiawan Bachir, menjuluki Herman sebagai orang yang teguh pada pendiriannya. Dia tidak tergoda berekspansi ke sektor properti lain yang pasarnya kelas menengah atas. Dia konsisten main skala kecil dengan membangun RS. Setidaknya itu dilakoninya sampai 1994. Sebab, setelah itu Herman mulai masuk ke pasar rumah menengah dan atas.

Ibarat berkendaraan, Herman memilih tidak lewat jalan tol. Dia lebih suka mengikuti jalan biasa. Akibatnya, kendati terus berkembang, GDP tidak cepat menjadi besar. Itulah tipe Herman Sudarsono. Tidak mau besar secara tiba-tiba. Ibaratnya dia ini pemain pencak silat. Gerakannya halus beraturan, tapi penuh tenaga.

Berbeda dengan Grup Lippo, Duta Pertiwi, Grup Ciputra, atau Grup Atha Graha. Mereka ini dengan cepat menjadi raksasa properti. Proyeknya di mana-mana, besar, dan selalu menjadi mercusuar. Mereka bisa begitu karena mau secara maksimal memanfaatkan uang bank untuk memompa bisnis propertinya.

Konservatif

Kepada PROPERTI, Herman Sudarsono mengakui semuanya itu. Falsafah bisnisnya sangat konservatif. Ia memilih jalan yang betul-betul aman dalam menjalankan roda bisnisnya. Itulah sebabnya mengapa GDP tidak pernah terlibat tindakan jor-joran seperti ditunjukkan oleh sebagian pengusaha properti.

Sikap konservatifnya itu sebetulnya tidak umum diterapkan di sektor bisnis properti. Sebab, Herman menghindari uang bank untuk membiayai ekspansi bisnisnya. "Kita baru menggunakan uang bank jika sudah mulai membangun untuk kredit konstruksi," tegasnya.

Sementara untuk pembebasan tanah dibiayai dengan uang sendiri. Modalnya bersumber dari hasil penjualan rumah di proyek yang sudah berjalan. Contoh paling nyata adalah perumahan Pondok Duta yang merupakan cikap bakal GDP. Pihak *share holder* bersepakat menggunakan seluruh uang hasil penjualan Pondok Duta untuk pengembangan usaha. Maka oleh Herman Sudarsono sebagian uang hasil penjualan itu dipakai untuk melunasi kredit konstruksi. Selebihnya dipakai semua untuk membeli tanah untuk proyek berikutnya. Cuma, skalanya saja

yang lebih besar. Jika di Pondok Duta yang dikembangkan 15 ha, maka pengembangan selanjutnya adalah dua kali lipat (30 ha).

Strategi ini diterapkan GDP untuk pengembangan proyek-proyek berikutnya. Ternyata cara ini terbukti cukup tajir. Di satu pihak utang GDP di bank sangat kecil, tetapi di pihak lain dia terus menambah stok lahan untuk proyek berikutnya.

Mungkin tidak semua pengusaha properti sanggup mengikuti cara Herman. Pembelian tanah dilakukan sedikit demi sedikit menyesuaikan dengan keuangan perusahaan. Seberapa besar uang yang dimiliki, itulah yang dibelanjakan untuk membeli tanah. Kalau uangnya cukup untuk membeli dua ha, ya dua ha itu yang dibeli. GDP tidak pernah tergoda meminjam uang bank dengan tujuan agar dapat membebaskan tanah secara luas sekaligus. Risikonya, pembebasan tanah berlangsung lama. Tapi Herman tak peduli, dia akan menghentikan pembelian tanah jika memang tak punya uang.

Mantan profesional di Grup Bangun Tjipta ini bukannya tidak paham karakter bisnis properti. Dia sangat mengerti bisnis yang digelutinya bersifat *capital intensive*. Ketika pengembang lain menguras uang bank untuk membiayai proyeknya, Herman tak tergerak mengikutinya. "Biarlah saya begini saja. Saya memang konservatif," jawabnya singkat.

Herman punya cara sendiri untuk membesarkan usahanya kendati tanpa uang bank. Lalu ditemukanlah strategi yang kelak terbukti mampu membesarkan GDP. Apa strateginya?. Pertama, cepat membuka proyek baru, dan kedua, cepat melakukan penjualan rumah.

Strategi itu memang tak mudah. Tetapi GDP sudah punya jurus untuk mewujudkannya. Jurus itu sebutlah sebagai strategi lompat jangkit. Melompat, melompat lagi, dan melompat lagi semakin jauh.

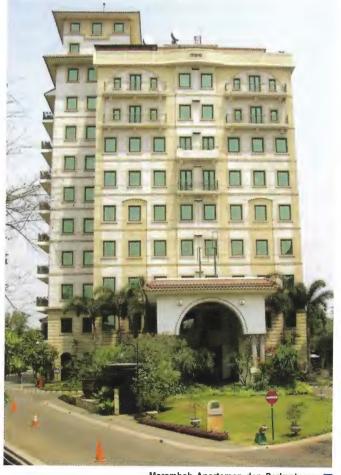
Apa itu strategi lompat jangkit? Insinyur teknik sipil lulusan Universitas Parahyangan itu menjelaskan, kalau satu proyeknya sudah jalan, dia harus dapat dua proyek baru. Dua proyeknya jalan harus dapat lagi empat proyek, selanjutnya delapan, kemudian enam belas proyek. "Jadi strateginya dari satu ke dua, dua ke empat, empat ke delapan, delapan ke enam belas," lanjutnya.

Bisa dimengerti jika proyek-proyek GDP bak jamur di musim hujan, begitu banyak bertebaran di kawasan Jabotabek. Seperti telah disinggung pada awal tulisan, sedikitnya GDP mempunyai 17 proyek perumahan. Beberapa di antaranya: Vila Dago (100 ha), Duta Bintaro (80 ha),Taman Cibodas (100 ha), Pondok Ungu (400 ha), Bukit Golf (250 ha). Itu yang masih dipasarkan. Jika mau dirunut ke belakang proyeknya lebih banyak lagi, misalnya Pondok Duta (Cimanggis), Pondok Hijau (Ciputat), Taman Kartini (Bekasi), dan Taman Cibodas (Tangerang).

Semua proyek ini menjadi tambang uang GDP. Sumber uangnya bukan bank dalam pengertian konvensional semisal BNI atau Bank Mandiri, melainkan bank tanah. Sebab dari tanah itulah dia mengumpulkan uang. Kini GDP sudah cukup berotot. Menurut hitungan Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI), nilai kapitalisasi proyeknya mencapai Rp 1,3 triliun. Itu baru perumahan, kalau digabung dengan proyek komersialnya angkanya mencapai dua kali lipat, sekitar Rp 2,6 triliun. Sebab, menurut Herman, kendati jumlah proyek komersialnya cuma 20 persen dari keseluruhan proyek GDP, tapi nilainya setara dengan proyek perumahan.

Direktur Kredit Bank Tabungan Negara (BTN), Siswanto, membenarkan bahwa Herman Sudarsono adalah tipe pekerja keras. Dia berusaha menjual cepat setiap proyeknya, untungnya dibelikan tanah. Herman tak pernah tergoda bermain di luar bisnis properti. Itu dilakoninya terus hingga saat ini. Tidak mengherankan stok lahan GDP terus bertambah. Sedikitnya sisa lahan yang dimilikinya sekitar 525 ha. Angka ini di luar proyek hasil kongsi dengan pengembang lain. Misalnya Telaga Kahuripan seluas 750 ha dan Kota Legenda 2.000 ha.

Siswanto tahu banyak tentang liku-liku perjalanan bisnis GDP. Dia pernah menjabat sebagai kepala BTN Cabang Bekasi. Di wilayah kerjanya itu GDP punya sejumlah proyek perumahan. Dari sinilah Siswanto menyaksikan sepak terjang GDP. Herman pun banyak melakukan kontak dengannya karena BTN bertindak sebagai penyedia KPR dan kredit konstruksi proyek GDP.

Catatan perjalan bisnisnya itu menempatkan Herman sebagai pengembang yang sangat dipercaya BTN. Tak mengherankan jika bank spesialis pembiayaan perumahan itu makin yakin memberi kredit ke ayah tiga anak ini. Malah sekarang ini BTN yang *nawar-nawarin* kredit, hanya saja Herman tidak

Merambah Apartemen dan Perkantoran:

mau. "Kalaupun mau uangnya tidak ditarik. Buat dia kredit itu lebih banyak untuk menjaga hubungan baik saja," jelas Siswanto.

Tadinya tidak banyak kalangan yang menempatkan GDP sebagai pengembang papan atas. Proyeknya memang banyak, tapi yang dibangun cuma rumah sederhana (RS). Paling tidak sampai tahun 1994 GDP masih berkutat di RS. Herman pun dijuluki pengembang RS. Lagipula saat itu skala proyeknya tak ada yang jumbo.

Orang tak tahu bahwa kedua faktor itu sebetulnya bagian dari strategi jitu GDP. Dia memetik banyak keuntungan dari sana. Dengan hanya bermain di RS, GDP dapat menjual proyeknya secara cepat. Rata-rata hanya dalam 3 tahun proyek GDP sudah ludes terjual.

Membeli Aset Strategis: Palm Court

Padahal GDP bukan cuma punya 2 atau 3 proyek, tapi belasan proyek. Dengan semua proyeknya masuk pasar dan laku, membuat keuangan GDP sangat sehat. Itulah mesin uang GDP yang tak pernah berhenti mencetak keuntungan. Sejumlah kalangan menyebutkan GDP saat ini sebagai salah satu pengembang paling likuid. "*Cash flow*-nya tak pernah terganggu, sebab kalau pemasaran proyek yang satu lesu, yang lain laku," tukas Siswanto.

> *"Cash flow*-nya tak pernah terganggu, sebab kalau pemasaran proyek yang satu lesu, yang lain laku"

Herman memang jeli membaca peluang. Dia tahu pasar RS tak terbatas. Berapa pun yang dibangun pasti akan diserap pasar. Beda dengan rumah menengah, untungnya lebih besar, tetapi pasarnya terbatas. Fatchur Rochman, pendiri Grup Bangun Tjipta yang juga Dirut PT Bangun Tjipta Sarana, menilai, jalur bisnis yang dipilih GDP sebagai pilihan cerdik. "Sejak dulu Herman itu pikirannya memang *mlaku* (jalan)," kata Fatchur mengomentari bekas anak buahnya itu.

Herman mengaku, pihaknya mendapat keuntungan dengan skala proyek kecil. Pembebasan tanahnya berjalan cepat. Harga tanahnya pun bisa ditekan. Hasilnya bisa ditebak, margin keuntungan yang diperoleh semakin besar. Lain jika skala proyeknya luas, katakanlah 300 -500 ha. Tanahnya akan mahal, karena proses pembebasannya makan waktu lama.

Dia juga menyebutkan, kalau jualannya rumah-rumah BTN (RS), skala proyeknya tidak boleh besar. Kecil saja, yang penting harus cepat. Ini untuk mengimbangi permintaan pasar yang begitu besar dan sudah menunggu.

Herman memang betul-betul seorang *safety player*. Masalah-masalah fundamental yang bisa mendatangkan risiko langsung ditangani sendiri. Dalam bisnis properti faktor paling fundamental itu adalah pembebasan tanah. Karena itu kalau menyangkut urusan tanah sampai saat ini masih ditanganinya sendiri. Persoalan desain, keuangan, atau pembelian material, dia bisa menyerahkan kepada orang lain, tetapi tidak untuk urusan pembebasan tanah.

Kalau harga sudah *deal*, pembayaran dilakukan langsung kepada pemilik tanah di depan Herman Sudarsono. Dia tidak mau melakukan pembayaran lewat calo. Kalau tanah warisan, ahli warisnya harus datang rombongan. Mereka semua kemudian difoto satu per satu di depan saksi sebagai bukti telah terjadi transaksi. Di Pondok Duta, misalnya, ada 100 foto, kemudian di Kota Legenda yang skalanya lebih luas terkumpul 1200 foto. "Saya lebih senang begini, repot di depan tapi aman di belakang hari. Ini salah satu cara meminimalkan masalah," katanya.

Masuk kelas menengah dan komersial

Pada tahun 1994 Herman mulai berpikir untuk "naik kelas." Dia mulai mulai merambah ke rumah kelas menengah dan atas. Maka pada tahun itu juga diluncurkanlah perumahan Puri Gading seluas 50 ha di Pondok Gede, Bekasi. Menyusul kemudian Vila Dago seluas 100 ha di Pamulang, Tangerang, tahun 1995.

Herman menjelaskan, kalau tetap main di RS dia tidak kuat lagi berkompetisi dengan yang muda-muda. Pengembang RS dituntut bekerja cepat sepanjang waktu. Pembebasan tanah juga tak boleh berhenti, terus, terus, dan terus. Pekerjaan itu cocok untuk orang muda, bukan pengembang seperti dirinya yang beranjak tua.

Herman mengaku cukup lelah setelah sekian tahun berkutat di RS. Setidaknya sudah 55.000 unit RS yang dihasilkannya. Itu jumlah yang sangat besar. Belum ada pengembang lain yang

sanggup melewati angka itu. Konsekuensi dari "kenaikan kelasnya" itu GDP tidak bisa lagi main kecil-kecilan. Skalanya harus lebih besar.

Investasinya ajuga mesti lebih besar. Untuk itulah Herman menetapkan dua kebijakan. Untuk proyek sampai 200 ha ditangani sendiri oleh GDP, sementara lebih dari itu akan dikerjakan secara keroyokan atau kongsi dengan pengusaha lain. Proyek hasil kongsinya antara lain, Telaga Kahuripan (750 ha) di Parung, Bogor; dan Kota Legenda seluas 2.000 ha di Bekasi.

Kedua proyek tersebut lahir saat *booming* bisnis properti dan krisis belum meremukkan sektor properti. Tapi bagi GDP, krisis atau tidak krisis sebetulnya tak banyak bedanya. Tatkala badai krisis datang menghantam, perahu bisnis GDP terus mengapung dan berlayar dengan tenang. Bahkan GDP terus membuka proyek baru dan melakukan penjualan.

Sepertinya GDP memang kebal krisis. Tahun 1998, puncak datangnya krisis, GDP membuka perumahan Candrabaga. Kemudian tahun 2000 membuka baru lagi, Puri Cendana dan Vila Dago Tol. Ketika krisis sedikit mereda, di tahun 2001, lahir dua lagi proyeknya— Nerada dan Duta Bintaro. Dan paling akhir adalah Taman Puri Cendana (2003), setelah sebelumnya meluncurkan Taman Wisata (2002).

Langkah yang cukup fenomenal adalah tatkala menyelesaikan pembangunan dua gedung perkantorannya, Menara DEA di Mega Kuningan dan perkantoran Taman Arcadia di Jl. TB Simatupang. Kedua gedung ini baru setengah jalan saat krisis melanda. Tapi Herman tak mau mundur. Pembangunannya terus dilanjutkan. Menurutnya, dia akan bertambah rugi jika tidak segera diselesaikan. Kedua gedung tersebut akhirnya berhasil diselesaikan pembangunannya, Menara DEA tahun 1998 dan Taman Arcadia 1999.

Lalu uang untuk menyelesaikan kedua gedung itu diambil dari mana? Jangan salah, selama krisis GDP tak pernah kerepotan menjual rumah. Dia seolah menjadi pemain tunggal, tak ada saingan karena pengembang lain rontok lebih dulu. Akibatnya, dagangannya diserbu konsumen. "Yang beli memang banyak, tapi omsetnya cuma 80 persen dibanding sebelum krisis. Sebab, yang kita jual itu RS-plus untuk menyesuaikan dengan kemampuan konsumen," terang Herman Sudarsono.

Ekspansi di Tengah Krisis; Menara DEA

Menurut Iwan Bachir, sudah sepantasnya GDP lolos dari krisis. Utangnya di bank sangat kecil. Herman menyebut utang di masing-masing proyeknya rata-rata hanya 9 persen. Karena itu selama krisis tenang-tenang saja, bahkan GDP dengan dingin terus berekspansi. Kisah Herman ini seperti episode dalam buku "Siapa Menebar Angin Akan Menuai Badai", tapi ini dalam pengertian positip.

Herman sendiri menolak dikatakan tak mendapat masalah ketika krisis terjadi. Masalah ada tapi kecil. Itupun cepat-cepat diselesaikan. Utangnya di bank dibayar lunas dengan tanah. Langkah pertama yang dilakukan Herman adalah menyertipikatkan seluruh tanah milik GDP. Tanah tersebut kemudian dipecah-pecah jadi tanah kavling. "Dengan tanah kavling itulah saya membayar utang berikut bunganya ke bank," tegas Herman.

Jadilah GDP satu-satunya pengembang yang tidak dirawat BPPN. Tapi Herman dinilai "bodoh" oleh sebagian orang. Dia membayar utangnya 100 persen berikut bunganya. Padahal kalau masuk BPPN, utangnya akan didiskon sampai 80 persen seperti yang diterima teman-temannya. "Sudahlah itu bukan rezeki saya," katanya.

Herman memang tak perlu menyesali keputusannya yang memang baik itu. Dia dapat peruntungan lewat jalur lain. Dari BPPN Herman membeli proyek cukup prestisius. Sebuah proyek padang golf dan perumahan seluas 250 ha di kawasan Cibubur. Proyek itu tadinya milik Ferry Sonnevile, yang sebentar lagi akan di-*launching* dengan nama baru, Bukit Golf.

Dari pengembang RS kini GDP berubah menjadi pengembang mapan yang cukup komplet. Ditopang proyek perumahan, GDP merambah proyek komersial. Selain perkantoran dia mempunyai dua apartemen — Apartemen Arcadia di Mampang dan Palm Court di Jl. Gatot Subroto. Tinggal dua yang belum dimasuki, bisnis perhotelan dan mal. Rencananya, lahan kosong di samping Apartemen Plam Court di Gatot Subroto akan disulapnya menjadi hotel.

(Hadi Prasojo)

KAPITALISASI PROYEK

Dari Komisi Kontraktor Jadi Rp 2,6 Triliun

Berawal dari keuntungan Rp 600 juta dari jasa kontraktor, saat ini kapitalisasi proyek yang dikendalikan Herman Sudarsono sekitar Rp 2,6 triliun dengan komposisi 50 persen di perumahan dan sisanya berputar di subsektor properti komersial.

Tidak percuma Herman Sudarsono melepaskan jabatan menterengnya sebagai Direktur Teknik di PT Bangun Tjipta Sarana. Begitu mencoba mandiri sebagai kontraktor, ia langsung mengantongi komisi Rp 15 juta dari sebuah proyek pembangunan rumah tinggal senilai Rp 200 juta. "Nilainya sama dengan gaji yang saya terima selama satu tahun tiga bulan," kelakar Herman. Hasil akumulasi keuntungan sebagai kontraktor selama dua tahun, Herman bisa mengumpulkan modal sampai Rp 600 juta. Dana itulah yang dijadikan modal awal memulai bisnisnya sebagai pengembang. Bermula dari proyek Pondok Duta di Cimanggis, Depok, Herman memulai debutnya sebagai pengembang di atas lahan seluas 15 hektare (ha).

Hanya dalam waktu 16 tahun, bisnis perumahan Herman telah menggurita ke sejumlah lokasi. Riset Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI) menunjukkan, Duta Putra Group (DPG) telah memiliki proyek perumahan di 16 lokasi dengan stok lahan hampir mencapai 1.500 ha lebih (tidak termasuk proyek kongsi di Kota Legenda dan Telaga Kahuripan serta properti komersial). Dari 13 lokasi perumahan saja, DPG memiliki total lahan sekitar 1.201 ha. Dengan asumsi sekitar 50 persen lahan tersebut telah dikembangkan dan dijual, DPG diperkirakan masih memiliki sisa lahan mencapai 616 ha dengan. Rumah yang bisa dibangun di atas lahan itu sekitar 15 ribu unit. Proyek paling anyar yang segera diluncurkan DPG awal bulan depan adalah Bukit Golf seluas 250 ha. Pada sebuah kesempatan Herman mengakui, per 1988 saja, ia telah mengembangkan 16 proyek rumah BTN dengan total sekitar 37 ribu unit.

Herman Sudarsono mengakui ia membagi portofolio bisnisnya dengan rasio 50 persen di perumahan dan 50 persen di properti komersial yang banyak berkongsi dengan pihak lain. Hasil hitungan PSPI, dari 13 proyek perumahan yang aktif dikembangkan Herman, masih ada kapitalisasi hampir mencapai Rp 1,3 triliun. Jika merunut pada pengakuan Herman, berarti saat ini sedikitnya kapitalisasi proyek yang dikendalikan DPG di subsektor perumahan dan komersial, telah membengkak hingga menjadi Rp 2,6 triliun.

Melihat data rencana Herman Sudarsono ke depan, boleh jadi kapitalisasi proyek yang dikelola pria ini bisa melebihi angka di atas. Sebutlah misalnya di dua megaproyek perumahan Telaga Kahuripan dan Kota Legenda. Modal Herman di dua proyek ini juga sudah sangat besar. Belum lagi proyek Apartemen Arcadia, perkantoran Menara DEA di Mega Kuningan, saham di Apartemen Palma Citra serta rencana Herman mengembangkan hotel di lahan kosong dekat Apartemen Palma Citra, Gatot Subroto, Jakarta.

Tanpa menyebutkan lokasi persisnya, Herman Sudarsono mengklaim masih memiliki *land banking* sekitar 11 objek tanah yang terserak di sejumlah lokasi strategis yang belum dibangunnya. Antara lain seperti di TB Simatupang, Jakarta Selatan. ■

[Indra Utama]

KAPITALISASI PROYEK PERUMAHAN GRUP DUTA PUTRA

No	Perumahan	Lokasi	Thn	Total Area (Ha)	Sisa Area (Ha)	Hrg Tanah per m2 (Rata-rata)	Kapitalisasi Proyek (Rp.Juta)
1	Pondok Ungu Permai	Bekasi	1987	400	120	250.000	180.000
2	Duta Gardenia	Daan Mogot	1992	70	21	900.000	113.400
3	Puri Gading	Pondok Gede	1994	50	10	600.000	36.000
4	Villa Dago	Pamulang	1995	100	55	600.000	198.000
5	Candrabaga	Bekasi Utara	1998	40	8	600.000	28.800
6	Puri Cendana	Tambun	2000	60	25	200.000	30.000
7	Vila Dago	Ciputat	2000	60	18	350.000	37.800
8	Nerada	Pondok Cabe	2001	11	5,5	625.000	20.625
9	Duta Bintaro Ciledug	Ciledug	2001	80	40	750.000	180.000
10	Taman Wisata	Kaliabang	2002	40	28	600.000	100.800
11	Taman Puri Cendana	Bekasi	2003	40	32	200.000	38.400
12	Cibubur Riverside	Cibubur	2003	150	142	700.000	397.600
13	Taman Cibodas	Tangerang	na	100	20	300.000	36.000
	TOTAL			1.201	524,5		1.397.425.

Sumber: Dari berbagai sumber, diolah Pusat Studi Properti Indonesia - Agustus 2003

MANAJEMEN

Gaya "Semar" Menakhodai Kapal

Pembagian tugas yang jelas, menerapkan efisiensi, dan membangun loyalitas, merupakan karakter manajemen yang diterapkan Herman Sudarsono. Buat Herman, karyawan loyal lebih baik ketimbang pintar.

Grup Duta Putra (GDP) identik dengan sosok Herman Sudarsono. Tak dapat dipungkiri, Presiden Direktur GDP ini telah meletakan visi perusahaan sejak awal berdirinya. Ia bagai tiang pancang yang menyangga (GDP). Ada kesan, GDP adalah Herman Sudarsono. Pandangan demikian sah saja ada di benak banyak orang yang tak melihat dari dekat manajemen yang dijalankan Herman.

Sebenarnya, manajemen yang diterapkan Herman sangat terbuka. Keputusan proyek selalu dirembukkan dengan tim manajemen. Dalam menjalankan sebuah proyek, ia akan menempatkan orang pada posisi yang tepat. Prinsip *the right man on the right place*, ia jalankan. "Kami mencari orang yang tepat di posisinya. Ada pembagian tugas yang jelas," ujar Herman.

Ambil contoh pengerjaan proyek Telaga Kahuripan. Ketika akan memilih

subkontraktor, keputusan diambil setelah *meeting* dengan timnya. Menurut Herman, ia harus melibatkan tim pemasaran. Alasannya, setelah proyek jalan, tim pemasaran yang nantinya mendapatkan komplain dari penghuni bila ada kesalahan. Bagian keuangan ia libatkan pula, karena proyek yang dijalankan melibatkan dana pinjaman. Tak terkecuali, orang lapangan yang mengawasi proyek. "Kami membuat sistem untuk menentukan siapa sub kontraktor proyek. Semua keputusan ditentukan tim, jadi tidak ada kata-kata, 'oh, ini punya Pak Herman'. Secara keseluruhan, kami solid sebagai tim. Pokoknya, kami *fair*, sehingga tidak ada masalah dan enak," ujarnya.

Struktur manajemen GDP, ia buat lebih efisien dan ramping. Hanya terdiri dari *board of director* dan *general manager* yang menangani masing-masing proyek. "Kami di *top level* bertiga saja, Pak Ishak (Ishak Wenda, Direktur Marketing) yang menangani pemasaran. Pak Sis (James Sutanto, Direktur Teknik) menangani pembelian material, *prosesing*. Itu kan hal yang sensitif. Tapi menyangkut masalah tanah, tetap saya yang menangani. Karena, soal pembebasan tanah harganya relatif dan sangat melelahkan," ujar Herman.

Soal pembebasan tanah, Siswanto, Direktur Kredit BTN, menilai Herman seorang yang fokus. Pembebasan tanah pun ia rapih, sehingga meminimalkan sengketa. Apalagi, Herman memilih tanah yang bersertifikat. Falsafah bisnis Herman, ujar Siswanto, selesai satu proyek harus dapat dua proyek; selesai dua, harus dapat empat proyek. Karena itu, menurut Siswanto, ia harus menjual cepat setiap proyeknya. Dengan begitu, laba yang didapat bisa dibelikan tanah agar stoknya makin banyak. "Kongsi bisnisnya juga kompak. Yang satu piawai melobi, satunya lagi jago membebaskan tanah, dan satunya lagi memiliki kontrol yang kuat," ujar Siswanto.

Sedangkan cara GDP untuk mendapatkan desain rumah dan konsep pengembangan kawasan yang bagus, tidak harus selalu merekrut profesional yang mahal. Alasan Herman, kesenjangan gaji akan merusak tatanan profesionalnya. Misalnya, profesional yang lama digaji Rp 10 juta, tetapi profesional yang baru dibayar Rp 50 juta. "Kalau kita mau mendapatkan desain atau konsep bagus, lebih baik beli saja karyanya. Nanti orang-orang kami yang mengerjakannya," ujar Herman. Tapi, Herman yakin orang-orangnya yang ada sekarang bisa bersaing dengan profesional lain.

Orang pintar, bagi Herman, tidak terlalu penting, apalagi senang menjilat atasannya. Yang ia harapkan justru mereka yang memiliki loyalitas tinggi, memiliki motivasi dan dapat dipercaya. "Saya tak perlu orang pintar. Lebih baik orang jujur yang mempunyai loyalitas tinggi," katanya. Karena itu pula, GDP tak begitu peduli dengan asal usul pendidikan si pelamar kerja. Manajemen perekrutan GDP lebih melihat individu yang melamar. "Darimana lulusannya, bagi saya tidak terlalu penting. Saya mau mencari orang yang hidupnya susah tapi pintar dan mau bekerja. Supaya mereka bisa tahan lama," ungkap Herman. Jangan heran, di perusahaan Herman, ada tim insinyur yang memiliki atasan hanya jebolan STM (Sekolah Teknik Menengah) saja.

Carlo Mamora: konsultan manajemen

Memberikan peluang kepada karyawan

Pola kekeluargaan di GDP ternyata efektif untuk membuat karyawannya betah. Masih ada mereka yang sejak lulus SMA hingga berusia 40 tahun tetap GDP. Tapi, regenerasi tetap berjalan. Agar yang tua tetap dibutuhkan, mereka harus terus meningkatkan keterampilan menajerialnya. "Saya bicara pada karyawan yang sudah tua, Anda tidak akan dikeluarkan, asal kemampuan manajerialnya ditingkatkan. Dengan begitu, besok-besok dia tidak terjun langsung mengukur batu kali seperti dulu. Saya katakan, kamu harus punya trik untuk mengatur anak buah agar tidak bisa ditipu mereka," ungkap Herman.

Setelah perekrutan, GDP akan mendidik karyawan yang baru masuk. GDP memberikan pelatihan agar karyawannya paham sistem kerja di GDP. Misalnya, mandor yang bekerja dalam satu proyek. Ia harus paham benar mengenai bahan bangunan yang digunakan. Herman mengharuskan para mandornya mengerti setiap barang yang akan digunakan. Kalau setiap blok

ada 30 rumah, maka seluruh barang yang digunakan harus dipahami benar oleh mandornya. Mandor harus tahu berapa semen yang diperlukan, batu, atau yang lainnya. Dengan sistem seperti itu, GDP cukup menurunkan enam atau tujuh orang untuk menggarap proyek yang melibatkan ribuan orang.

"Dulu orang Duta Putra pengalamannya hanya patok tanah. Sekarang, mereka jadi kepala proyek. Karena kami meningkatkan kualitas karyawan dengan menyekolahkan dan mendidik. Saya ajari mereka menghitung pembangunan sebuah rumah. Banyak penerima barang yang dulunya bekas buruh lepas. Tapi saya hormat dengan mereka. Karena dari tangan mereka, setiap bulan lewat puluhan miliar. Kalau mereka ngawur, kami bisa rusak," tutur Herman yang mengidolakan tokoh wayang Semar ini. "Walau pun tampangnya jelek, Semar itu pintar, tidak sombong dan takabur serta punya sifat ngayomi," tutur Herman yang memiliki patung Semar di rumahnya.

Pola manajemen yang efisien di GDP, tampaknya tercermin dari pola kerja Herman. Rekan-rekannya yang kenal dekat menyebutkan, kalau Herman dalam bekerja itu efisien, mengerti detil pekerjaanya, disiplin, dan tertib administrasi. Orangnya *low profile*, tapi kalau berbicara *blak-blakan* dan terus terang. Dengan begitu, dia terkesan tidak diplomatis dalam berbicara.

Menurut Enggartiasto Lukita, anggota komisi IV DPR, mantan Ketua Umum DPP REI, Herman mampu mengerjakan sebuah proyek dengan biaya paling efisien dan tepat waktu tanpa mengurangi spesifikasi teknis yang dipersyaratkan. "Waktu menjadi pengurus REI, kalau ada persoalan menyangkut perumahan, dia akan segera membicarakannya. Bahkan kalau mendesak, malam-malam pun dia akan menelepon. Dia tidak puas hanya mendengar laporan garis besarnya saja dari bawahannya. Dia selalu ingin tahu detilnya," ujar Enggartiasto.

Sebagai pengembang, Enggartiasto menilai, Herman termasuk konservatif. Ekspansi bisnisnya tidak pernah jor-joran. Dia memilih proyek yang benar-benar layak. "Saya tidak mau membandingkan sikapnya dengan sebagian pengembang yang sangat ekspansif. Terbukti Herman dapat lolos dari krisis," kata Enggartiasto menggambarkan sosok Herman.

Sosok Herman dinilai Darmasetiawan Bachir, Sekjen DPP REI, sebagai orang yang disiplin dan asyik bekerja sesuai tugasnya. Saling pengertiannya tinggi, sehingga kongsi dengan Ishak Wenda dan James Sutanto di GDP bisa awet dan kompak sampai sekarang. "Saling pengertian di antara mereka tinggi. Susah, *loh*, mempertahankan kongsi begitu lama. Kalau tidak sabar dan kurang pengertian, kongsi pasti pecah dalam waktu singkat," kata Darmasetiawan.

Sedangkan soal jabatan politik dan organisasi, menurut Darmasetiawan, Herman termasuk *low profile*. Bicara apa adanya, tidak basa-basi, sehingga terkesan kurang diplomatis. "Ini kadang-kadang jadi sisi negatifnya. Karena sebagian orang yang belum kenal mengartikan keterusterangan Herman sebagai sikap yang kaku," ujar Darmasetiawan.

Leader **Harus menjadi** ***Rule Model***

Dari komentar mereka yang kenal Herman, semakin menunjukkan bahwa Herman sangat mewarnai karakter bisnis dan manajemen GDP. Ia sebagai *leader* yang mampu menciptakan permainan yang mengorganisasi atau *team work*. Ia bisa melakukan itu karena jelas ketika memutuskan arah sebuah proyek. Tentu ini berkait erat dengan keahliannya. Dengan begitu, ia telah menjadi *rule model* pada setiap langkah organisasi mulai dari perencanaan, pengorganisasian, *staffing*, *directing*, maupun *controlling*.

Menurut Charlo Mamora, CEO & Managing Partner PT Transforma Global, pakar manajemen dan pengembangan sumber daya manusia, *leader* memang harus mempunyai karakter. Dengan begitu, ia dapat membentuk permainan yang mengorganisasi. Ibarat main bola, ujar Mamora, permainannya bisa *total football*. "Perusahaan-perusahaan yang bisa *survive* adalah yang bisa bermain secara organisasi dan dikelola secara efisien dan efektif," ujarnya.

Ciri-ciri *leader* yang bisa bermain secara organisasi, jelas Mamora, ia harus memiliki arah atau visi yang jelas. Ia juga harus bisa menentukan mau kemana organisasi dibawa. Sehingga, semua orang bersemangat dan termotivasi melakukan pekerjaan. *Leader* harus mempunyai program-program yang bernilai tinggi. Kalau programnya biasa saja, hasilnya juga akan biasa saja. Tapi, kalau programnya luar biasa, maka hasilnya juga akan luar biasa, apalagi didukung dengan pasukan yang punya *skill* tinggi. "*Leader* harus bisa menjadi *rule model*. Jangan dia katakan harus kerja keras, tapi tidak tercermin dari dirinya," tutur Mamora. Pemimpin memang harus selalu menjadi contoh yang dapat diteladani. ■

[La Ode Idris, Zalhanif]

Krisis ekonomi sempat memporakporandakan bisnis properti. Semua pengembang besar bergelimpangan tergencet beban utang. Cuma sedikit yang selamat, salah satunya Grup Duta Putra, yang dipimpin Herman Sudarsono. Hebatnya lagi, semasa krisis pun proyek-proyek Duta Putra terus berjalan.

Membebaskan Tanah Ogah Pinjam Duit Bank

Nomor dua dari empat bersaudara yang lahir di Semarang tahun 1953 dari pasangan Tjandra Sudarsono dan Wanda Lesmana ini, mengawali kariernya di dunia properti dengan menjadi profesional di PT Bangun Tjipta Sarana pada 1977. Cuma empat tahun ayah dari Ali Munanda Sudarsono, Citra Munanda Sudarsono, dan Reisa Munanda Sudarsono ini mundur dari Bangun Tjipta setelah meraih posisi Direktur Teknik. Selanjutnya ia memilih jalur wiraswasta dengan terjun sebagai kontraktor, lalu mendirikan perusahaan pengembang PT Duta Putra.

Suami dari Maria Kidarsa, yang rajin jalan cepat setiap hari ini, sangat konservatif dalam mengembangkan Duta Putra. Ia pantang menggunakan duit bank untuk membebaskan tanah. Sikap itulah yang membuat Duta Putra tetap tegar menahan gempuran krisis. Kepada Joko Yuwono, Indra Utama, Didin Abidin, Hadi Prasojo, dan Yoenazh dari PROPERTI, Herman Sudarsono menuturkan perjalanan bisnisnya. Berikut nukilannya.

Kapan tepatnya Pak Herman keluar dari Bangun Tjipta?

Saya keluar tepatnya Oktober 1981, tapi sebelumnya, sejak April saya sudah ngomong mau keluar. Waktu keluar sebenarnya saya takut trauma. *Udah* jadi direktur kok malah keluar. Kadang-kadang yang belum bisa menerima kan istri kita. Tapi, istri saya menyatakan kesiapannya, akhirnya saya keluar dan membuka usaha kontraktor kecil-kecilan. Proyek yang digarap cuma satu rumah di Jl. Jambu.

Berapa nilainya proyek pertama itu?

Waktu itu Rp 200-an juta, dari nilai ini saya dapat *fee* 7,5% jadi kira-kira Rp 15 juta. Ini sama dengan gaji saya satu tahun tiga bulan. Gaji saya dulu sekitar Rp 700.000-an, ditambah lain-lainnya jadi sekitar Rp 1 jutaan. Jadi, dari proyek pertama itu saya aman untuk satu tahun tiga bulan. Tapi saya melihat kerja gini susah, tiap hari *nemenin* ibu-ibu. Kadang-kadang malam diundang untuk diskusi tentang keramik. Akhirnya saya harus cari kerjaan yang tanpa uang tapi omsetnya besar. Itulah salah satu cikal bakal mengapa Duta Putra masuk di perumahan sederhana. Rumah sederhana itu dibangun hanya tiga bulan, dan saya bisa utang dari leveransir dua bulan. Artinya, jika saya bangun rumah dalam sebulan dan penagihannya setengah bulan kemudian, maka utang ke leveransir bisa dibayar. Jadi, saya hanya menyediakan upah.

Proyek RS apa yang digarap?

Saya dapat proyek itu dari Pak Wong, juragan tanah di Kebun jeruk dan di Simprug. Waktu saya meminta pekerjaan ke Pak Wong, dia bilang kontraktor sudah cukup. Kemudian saya menunggu di depan ruang kerjanya, waktu dia akan pergi ke Klender. Saya minta ikut sama Pak Wong. "Mau apa ikut?" tanyanya. Saya, jawab, mau lihat proyek Pak Wong. Lalu kami pergi. Tapi waktu sampai di Jl. Perintis Kemerdekaan, saya masuk proyek Bangun Tjipta. Saya bilang, "Saya yang membuat perumahan BTN di sini." Baru setelah itu Pak Wong percaya bahwa saya punya pengalaman membuat perumahan. Akhirnya dia memberikan *kerjaan* pada saya untuk membangun 18 unit rumah di Jakasempurna, Bekasi. Biasanya orang membangun selesai 3 bulan, saya selesai dalam 28 hari selesai.

Apakah dari situ dapat untung?

Tidak untung. Untuk *break event* pertama saja kan harus membangun 50 unit. Pas-pasan saja. Pak Wong senang karena saya satu-satunya kontraktor yang cepat menyelesaikan proyek. Jadi, dari sanalah saya dapat proyek banyak. Lalu membangun di Tambun yaitu Sinar Kompas. Dalam satu tahun saya dapat membagun paling sedikit 4.000 – 5.000 rumah sebagai kontraktor.

Waktu itu ada berapa tenaga kerja yang bantu Pak Herman?

Banyak, karena saya itu *fast track* jadi tenaga kerjanya ribuan orang. Kita waktu itu mendidik mandor-mandor. Setiap proyek hanya 8 orang mandor. Kita bikin sistemnya, misalnya tiap satu blok setiap mandor harus ngerti setiap barang yang datang, dia tidak hanya menerima barang saja tapi harus juga *ngerti* barang itu. Tiap blok kan ada 30 rumah, perlu berapa semen, perlu berapa batu atau yang lainnya dia harus tahu. Jadi, begitu barang datang, mandor sudah tahu di mana barang itu diletakkan. Ribuan orang bekerja tapi yang mimpin 6 sampai 8 orang. Karyawan saya hanya 8 orang itu, yang ribuan orang tenaga buruh lepas.

Setelah dua tahun terjun sebagai kontraktor, Herman ingin mengembangkan sayap bisnisnya ke perusahaan pengembang.

Tahun 1983, ketika menjadi kontraktor perumahan di Cimanggis, Depok, Herman menemukan "jodohnya". Saat itu ada kontraktor jalan, James Sutanto, dan pengawas proyek perumahan Ishak Wenda, yang bareng *menggarap proyek yang sama. Akhirnya, ketiganya sepakat mengerek bendera PT Duta Putra. Untuk mendirikan perusahaan itu, Herman menggelontorkan dana Rp 600 juta, akumulasi keuntungan selama menjadi kontraktor. Proyek pertama yang dikembangkan adalah perumahan Pondok Duta, di Cimanggis, Depok, di atas lahan seluas 15 hektare. Di sana dibangun sekitar 1.200 unit rumah dan habis terjual. Sejak itulah Duta Putra langsung tancap gas, menjadi pengembang berbagai proyek rumah sederhana(RS) , hingga lebih dari 40.000 unit RS yang dibangunnya di berbagai lokasi.*

Apa tantangan paling berat sebagai pengembang?

Membebaskan tanah. Membebaskan tanah itu pekerjaan mudah tapi melelahkan dan secara psikologis sangat berat. Sebab, bisa sebidang tanah dibayar satu atau tiga kali. Itu kan membuat kita jengkel, dan bisa saja hari ini minta Rp 20.000/m2, besok minta Rp 40.000/m2. Itu haknya pemilik tanah, tidak ada banderolnya. Tanah itu memang sesuatu yang bisa membuat stres kecuali kalau kita mau ngeblok besar atau beli besar tapi modalnya harus besar, kalau pinjam ke bank bunganya juga besar. Tapi Duta Putra tidak mau pinjam ke bank untuk membebaskan tanah. Kita menjalankan satu proyek, kalau mau masuk ke proyek lain, dan dari proyek pertama ada duit, kita belikan tanah. Ada sisa duit, beli tanah lagi, sehingga pas proyek hampir selesai urusan tanah sudah selesai. Jadi perputaran kita cepat.

Apa saja kesulitan dalam membebaskan tanah?

Masalah itu pasti ada dan saya lebih senang menghadapi masalah itu di depan. Makanya, pada waktu proyek-proyek kita sudah berkembang, masalah pekerjaan lain bisa dialihkan pada orang lain, tapi menyangkut masalah tanah tetap saya yang menangani.

Sebab, soal pembebaskan tanah harganya relatif sekali, dan sangat melelahkan. Kalau negosiasi harga bisa suruh orang lain, tapi soal pembayaran harus saya yang melakukannya sendiri ke pemilik langsung. Untuk mencari tanah lewat calo tak apa-apa tapi pada proses pembayaran akhir harus dilakukan oleh staf saya sendiri. Kita disini ada 8 orang, kita pilih orang yang dapat dipercaya dan orang itu menyaksikan sendiri. Uang yang kita bayar harus benar-benar sampai pada yang berhak. Jika kita membeli tanahnya, orang itu harus difoto sebagai bukti. Kalau tidak mau difoto, kita tak jadi beli. Bila tanah itu warisan harus rombongan. Untuk di Pondok Duta yang 15 ha ini kita ada 100 foto, di kota Legenda 1.200 ha kita ada 9.000 foto. Sampai sekarang pun yang memutuskan harga tanah itu kita, tapi yang melaksanakan orang lain.

Dalam perjalanan berikutnya, Grup Duta Putra kemudian beralih ke rumah menengah, kenapa itu dilakukan?

Ya, tahun 1994 saya mulai berpikir kalau saya menggarap RS terus, pasti tidak akan menang dari yang muda-muda. Karena para pengembang RS tidak bisa membebaskan tanah sekaligus 200 ha karena akan termakan bunga. Soalnya, keuntungan RS kan kecil. Karena itulah saya masuk ke rumah menengah dan rumah mewah, yang *margin* keuntungannya lebih besar. Selain itu, masuk ke rumah menengah juga dimaksudkan

supaya size-nya lebih besar. Tidak buang energi untuk membebaskan tanah. Jadi, untuk menjadi besar tidak hanya menggarap RS, harus masuk juga ke rumah menengah, rumah mewah, ada komersialnya. Akhirnya kita masuk ke sana dan hasilnya cukup bagus.

Pada waktu krisis ekonomi, kok Duta Putra tetap ekspansif?

Duta Putra bukannya tidak ada masalah. Ada juga masalah tapi tidak seberat yang lain. Sebab, kita ini konservatif. Tidak mau mengambil kredit bank. Kita hanya pakai kridit konstruksi. Kita punya utang ke bank, tapi pada waktu itu dengan menjual aset yang ada dan mengeluarkan dana simpanan kita dapat menyelesaikan sehingga kita tak termasuk *developer* yang masuk ke Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN). Hanya ada satu kerugian, yaitu diskon yang diberikan BPPN kita tidak menikmati. Kita membayar utang 100% malah membayar bunganya. Tapi sudahlah, memang itu bukan rezeki kita. Tapi yang penting pada waktu krisis moneter kita bisa jalan terus. Yang paling membahagiakan kita, tidak ada pemutusan hubungan kerja, kalaupun ada itu bukan karena kena dampak krisis tapi lebih karena program kita: untuk memperbaiki kinerja dan meningkatkan semangat kita karena tidak semua orang punya frekuensi yang sama dengan kita. Waktu itu ada 16 orang yang di-PHK dari 300 karyawan Duta Putra.

Herman dan keluarga

Selain konservatif, apa lagi yang dilakukan Duta Putra?

Pada waktu itu saya melihat suku bunga melambung hingga 40%, 60%. Saya langsung memutuskan untuk cepat melunasi utangnya. Untuk membayar utang itu, semua tanah yang ada saya sertifikatkan, dengan adanya sertifikat berarti harga tanahnya pasti lebih tinggi untuk dipakai nebus utang. Bahkan sertifikatnya saya pecah-pecah. Jadi, tanah saya waktu itu ada yang tanah mentah dan tanah kavling. Dan bank mau dibayar dengan kavling. Tanah kavling saya mungkin dihargai 60%-70% buat saya tak masalah, yang penting utang selesai.

Jadi, tidak sempat menikmati diskon utang, ya?

Saya berpikir begini, mungkin dengan membayar saya rugi. Orang lain dapat diskon saya tidak dapat. Tapi waktu itu *developer* tidak banyak. Semua pada tidur sehingga pada waktu krisis moneter justru penjualan kita menjadi bagus. Memang tak sebagus sebelum adanya krisis, hanya 70% - 80% dibandingkan sebelum krisis. Ini luar biasa karena orang lain sama sekali tidak jualan.

Pada saat krisis proyek apa saja yang jalan?

Semua proyek kita jalan, ada yang di Bekasi, Tangerang dan ditempat lain. Terus terang untuk rumah menengah agak berhenti. Bukan karena kita tidak mau jualan tapi pembelinya memang tidak ada. Kelas menengah sudah tak punya duit. Tapi larinya tidak kemana-mana, dia pasti akan membutuhkan rumah tapi dia tidak mau turun ke tipe 21 maka saya ciptakan BTN Plus. BTN Plus yang menciptakan pertama kali Duta Putra. Tanahnya di rumah menengah tapi bangunannya rumah BTN. Dan itu cukup sukses, sehingga kita tetap memproduksinya sampai sekarang. Sebentar lagi kita akan *launching* Bukit Golf untuk semua strata, mulai dari rumah mungil, rumah menengah dan rumah mewah ada di sana. RS tidak ada.

Jadi, supaya selamat, sebenarnya pengembang itu tidak boleh menggunakan uang bank untuk membebaskan lahan?

Iya, bagi saya. Makanya saya dibilang kuno. Tapi kalau orang lain ada yang berani, dia beli satu gelondong, gede, dan mahal. Saya tidak mau seperti itu. Beli tanah harus pakai duit sendiri. Kredit bank baru dipakai waktu konstruksi. Tapi jika mau beli tanah yang gelondongan seperti untuk apartemen,

kan cuma 1 ha, pakai uang bank tidak apa-apa. Sebab, kita tau kapan mau dibangun, kapan mau dipasarkan.

Awalnya bermain di perumahan lalu ke perkantoran, apartemen, apa pertimbangannya. Apa ini karena banyak orang bangun apartemen?

Tidak, waktu pertama kali saya masuk di RS, lalu rumah menengah, habis itu saya masuk konsorsium (Telaga Kahuripan dan Kota Legenda) yang size-nya besar agar kita tak terlalu bingung *bebasin* tanah. Kemudian saya berpikir harus masuk ke subsektor yang pendapatannya dolar. Bisa apartemen, hotel atau kantor. Waktu itu saya pilih apartemen dan kantor. Kenapa? Karena saya bukan ahli *marketing* dan saya berpendapat apartemen maupun kantor itu *tenant*-nya bulanan bahkan tahunan, tidak harian seperti hotel. Jadi kita *step by step* saja, sekarang kita mau masuk ke hotel.

Apakah Bapak beli aset yang dari BPPN melalui PPAP?

Saya tidak langsung beli dari BPPN tapi saya beli dari *share holder*. Saya tidak nyaplok itu tapi saya negosiasi dengan *share holder*-nya dan kita masuk dengan maksud sebagai investor baru, sebagai partner baru misalnya yang Bukit Golf itu, apartemen Palm Court, Duta Bintaro, dan Kota Legenda. Kita membayar kredit macetnya ke bank-bank.

Dari mana sumber dana untuk nebus-nebus itu?

Sumber uangnya ya dari proyek kita. Proyek kita kan tidak banyak utangnya. Jual satu rumah kita hanya bayar konstruksinya. Sisanya dimasukkan ke situ. Jadi, sebetulnya kita tidak punya uang berlebihan, tapi setiap bulanya kan pasti ada. Uang itulah yang dipakai untuk belanja dan belanja.

Menurut pandangan Bapak bisnis properti sebelum dan sesudah krisis di Indonesia baagaimana?

Kalau menurut saya properti itu asal dijalankan dengan hati-hati, harusnya bisnis properti cukup baik. Anda bisa melihat dalam kondisi apapun properti itu harganya akan naik. Sebetulnya bukan salah *developer* menaikkan harga, tapi juga karena pemerintah menaikan pajak bumi dan bangunan (PBB) terus. Saya juga bingung sama pemerintah. Katanya properti jangan naik tapi PBB nya setiap tahun naik 40%. Jika 40% dihitung dari krisis sampai sekarang sudah tujuh tahun kali 40% itu sudah jadi 280%, jadi yang menaikkan harga properti itu lebih banyak dari pemerintah.

Kalau lahan di Apartemen Palm Court kapan akan dikembangkan?

Saya akan mengembangkannya sehabis pemilu. Biasanya orang yang beli apartemen sudah punya rumah dulu, jadi buat dia itu alternatif.

Ke depan mau dibawa ke mana Duta Putra ini?

Saya tak ada target. Kita mengalir saja, yang penting dari hari ke hari akan lebih bagus.

Berapa tepatnya karyawan Duta Putra?

Tidak banyakya kurang lebih 300 orang yang banyak itu buruhnya bisa puluhan ribu. Setiap proyek, setiap rumah sekarang ada 10 orang bila 1.000 rumah ada 10.000.Tapi kita kan pesan kusen, batako, bata merah. Efeknya banyak sekali.

Apakah anak Bapak ada yang kerja di Duta Putra?

Tidak ada. Saya punya kapal ini biar saya sendiri yang sentir, kalau yang setir anak saya nanti takut kemana-mana. Jika dia mau kerja di sini *monggo* tapi harus mulai dari yang nol. Dia harus mulai dari yang kecil dan tidak mungkin anak saya jadi direktur di sini. Sudah saya tanamkan dari awal saya kepingin dia mengikuti jalur saya. Matangnya nanti tak masalah, mau umur 27 tahun atau 37 tahun tak apa-apa. Sekarang dua anak saya masih sekolah di luar negeri. Mereka dua-duanya insinyur. Ini bukan karena bapaknya di bidang properti, tapi karena mereka memang senang jadi insinyur.

Sekarang Bapak merasa sukses sebagai wiraswastawan?

Saya malah kadang-kadang berpikir, ada yang umur 44 tahun sudah jadi presiden, seperti Napoleon, Bill Clinton , Pak Harto. Saya kok yang hampir 50 tahun *gini-gini aja*. Tapi saya tak boleh ngomong begitu. Sekarang usia saya 50 tahun, sebentar lagi 60 tahun, apa sih yang kita lakukan selama ini? Dulu waktu sekolah kan kita punya cita-cita mau jadi ini mau jadi itu, nanti mau jadi apa? Sekarang tidak bisa, umur hampir 50 tahun, saya naik juga tidak bisa jadi besar sekali. Saya hebat? Ternyata tidak. Dibanding Ciputra, dia sangat hebat. Dia memang tokoh properti kita, kita harus mengakui bahwaCiputra punya kelebihan daripada kita. Dia menciptakan Taman Impian Jaya Ancol, Bintaro Jaya, Bumi serpong Damai, dia memang pionir. ■

Saya hebat? Ternyata tidak. Dibanding Ciputra, dia sangat hebat. Dia memang tokoh properti kita, kita harus mengakui bahwaCiputra punya kelebihan daripada kita.

SURAT UTANG

Para Pengembang Kembali Menjajal Obligasi

Semua obligasi sektor properti pernah gagal bayar. Toh banyak pengembang yang antre untuk menerbitkan obligasi.

Suku bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) yang jatuh hingga di bawah 10% tahun ini, memicu investor mengalihkan portofolio investasinya. Para pemilik duit cenderung mengalihkan dananya yang diparkir di perbankan ke instrumen investasi lain, terutama obligasi yang pasarnya sedang bergairah. Obligasi yang dipilih investor biasanya yang memiliki *rating* bagus dan memiliki *track record* yang baik. Dan itu tak sulit dipilih, karena tahun ini pasar memang dibanjiri obligasi, mulai dari yang diterbitkan perusahaan kelas menengah hingga para raksasa bisnis seperti PT Indofood Sukses Makmur dan PT Telkom.

Anehnya, sektor properti pun turut meramaikan pasar obligasi. Padahal, *rating*-nya kurang bagus dan *track record*-nya juga jeblok. Menurut Desimon, Executive Director PT Danareksa, ada banyak alasan mengapa sektor properti ikut meramaikan pasar obligasi. Pertama, perusahaan yang menerbitkan obligasi ingin memperbaiki struktur dananya dari jangka pendek ke jangka panjang. Kedua, banyak perusahaan yang ingin memperbaiki biaya dana pinjaman dari yang mahal ke yang relatif lebih murah. Ketiga, perusahaan ingin mengubah kurs pinjaman dari dolar AS ke rupiah. Keempat, perusahaan menerbitkan obligasi untuk modal kerja. "Perbankan belum agresif memberikan pinjaman, sehingga untuk mendapatkan modal kerja, perusahaan menerbitkan obligasi," ujarnya.

Para investor pun memiliki alasan yang rasional pula mengapa memilih obligasi. Desimon menjelaskan, orang atau institusi ramai-ramai membeli obligasi karena suku bunga perbankan turun secara drastis. Dengan begitu, bunga bank dianggap kurang memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan obligasi. Suku bunga deposito kini di bawah 10% per tahun. Sedangkan kupon bunga obligasi bisa di atas 14%. Alasan lain, dalam kondisi kelebihan likuiditas, perbankan membeli obligasi untuk mengimbangi lemahnya ekspansi kredit di sektor riil.

Hindarmoyo Hinuri, Dirut BES

Singkat kata, ada momentum yang dimanfaatkan emiten dan investor. Dari sisi emiten, momentum ini dimanfaatkan dengan meluncurkan obligasi baru.

Tengok saja, sudah 49 obligasi baru yang diluncurkan tahun ini. Jumlah obligasi korporasi, -tidak termasuk obligasi pemerintah- sampai Agustus 2003 mencapai 156 jenis. Jumlahnya akan terus bertambah. Pasalnya, di tangan PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) sudah lebih 80 calon *issuer* dengan nilai obligasi sekitar Rp 30 triliun yang antre minta di-*rating*. "Yang sudah selesai di-*rating* sampai Juli 2003 sekitar 40 *issuer*," ujar Ananta Wiyogo, Presiden Direktur Pefindo.

Dari 49 obligasi yang dicatatkan tahun ini, dua di antaranya, berasal dari sektor properti, yakni, PT Summarecon Agung Tbk yang menerbitkan Obligasi Summarecon Agung I tahun 2003 senilai Rp 200 miliar pada 8 Juli 2003 dan PT Duta Pertiwi yang menerbitkan Obligasi Amortisasi Duta Pertiwi IV tahun 2003 senilai Rp 500 miliar pada 10 Juli 2003. Sementara itu, PT Bumi Serpong Damai (BSD) akan mencatatkan Obligasi Bumi Serpong Damai I tahun 2003 senilai Rp 300 miliar pada pertengahan September 2003.

Menurut Igneszt Kemalawarta, Direktur BSD, bunga obligasinya berkisar 14-16% adan berjangka waktu lima tahun. Alasan BSD menerbitkan obligasi, "Karena kami melihat, saat ini sumber dana dari obligasi, terbaik dari sisi bunga dibandingkan bunga kredit bank yang 18%. Dana yang kami dapat akan digunakan untuk membuat *shopping mall* di kawasan BSD," ujar Igneszt.

Peluncuran obligasi sektor properti belakangan ini, sebenarnya perlu diwaspadai. Maklum, di masa lalu seluruh obligasi sektor properti dan real estat mengfalami *default* alias gagal bayar ketika jatuh tempo pembayaran, baik kupon bunga maupun pokoknya. Tahun

1998, PT Ciputra Development, PT Duta Anggada Realty, PT Pakuwon Jati, termasuk emiten yang gagal bayar.

Sedangkan tahun 1999, mereka yang gagal bayar termasuk PT Jakarta International Hotels & Development, PT Mulialand, PT Panca Wiratama Sakti, PT Pudjiadji Prestige, PT Suryamas Dutamakmur, dan PT Duta Pertiwi. "Semua emiten obligasi dari sektor properti dan diterbitkan sebelum krisis pernah gagal bayar. Penyelesaiannya, biasanya memperpanjang jatuh tempo atau restrukturisasi setelah diadakan rupo (rapat umum pemegang obligasi)," ujar Desimon.

Beragam cara dilakukan emiten untuk penyelesaian *default*. Menurut Hindarmojo Hinuri, Direktur Utama BES, PT Duta Pertiwi melunasi utang Obligasi Duta Pertiwi II dan III dengan menerbitkan Obligasi Duta Pertiwi IV. Pada Juli dan Agustus 2003, PT Duta Pertiwi membayar obligasinya yang *default*. PT Pakuwon Jati juga telah menyelesaikan restrukturisasi obligasinya. Demikian pula PT Ciputra Development yang mengeluarkan obligasi senilai Rp 51,75 miliar dan PT Ciputra Surya dengan obligasi senilai Rp 144,5 miliar, juga telah menyelesaikan obligasinya yang *default* dengan *refinancing* melalui bank. Kini, PT Ciputra Surya dan PT Ciputra Development tak lagi terdaftar di BES setelah masing-masing obligasinya jatuh tempo pada 25 Juni dan 18 Juli 2003.

Sedangkan PT Suryamas Dutamakmur, menurut Hindarmojo Hinuri, belum selesai merestrukturisasi obligasinya. Perusahaan ini meminta di-*delisting* atau keluar dari daftar BES meski belum menyelesaikan utang obligasinya. Untuk menyelesaikannya, emiten dan pemegang obligasi melakukan rupo. Keputusan rupo terakhir meminta emiten mencatatkan kembali obligasinya.

Kenapa emiten gagal bayar? Menurut Hindarmojo, karena tidak *match* antara *cash flow* dengan pembayaran bunga. Ketika suku bunga perbankan tinggi, bisnis mereka jeblok. Untuk itu ia menyarankan, industri properti harus lebih banyak ekuitasnya daripada obligasi atau pinjaman bank, supaya napasnya panjang. "Masalah *default* memang salah satu risiko yang dihadapi investor. Kita harus menyadari yang namanya usaha pasti ada naik dan turun. Karena itu, yang penting adalah kejujuran emiten dan mengekspos kondisi perusahaan secara transparan agar investor tahu permasalahannya," ujar Hondarmojo. Dengan begitu, investor dapat memahami apabila emiten meminta jatuh tempo obligasinya diperpanjang.

"Ini kendala bagi pengembang untuk menjual obligasi, mana ada *rating* properti yang bisa di atas BBB+. Apalagi aturan BI melarang Asuransi dan Dana Pensiun masuk ke sini,"

Meski menorehkan kisah kelam, toh para pemegang obligasi sektor properti tidak buntung. Justru sebaliknya, restrukturisasi obligasi membuat para pemegang obligasi itu mendapat keuntungan besar. Maklum, emiten yang *default* membayar kewajibannya dengan kavling, istilahnya *bond to asset swap*. Dan harga kavling cenderung naik dari tahun ke tahun. Kenaikan harganya bisa mencapai 20% per tahun. Emiten yang pernah membayar *bond holder*-nya dengan kavling, antara lain, PT Citra Development, PT Ciputra Surya, dan PT Pakuwon Jati.

Jadi, tak ada ruginya membeli obligasi sektor properti. Dengan catatan, manajemen dan pemilik perusahaan berniat baik ketika menerbitkan obligasi. Menurut Managing Director PT Centra Lingga Perkasa, pengembang Apartemen Bellagio Residence, Rudy Margono, obligasi merupakan instrumen terbaik saat ini bagi pendanaan pengembang. Sayangnya, kata Rudy, kalangan *fund manager* menginginkan obligasi minimal bernilai Rp 100 miliar. Jika di bawah itu tidak lagi menarik. Dengan rasio 1:2, sebuah perusahaan properti harus punya aset Rp 200 miliar. "Ini menjadi kendala bagi pengembang untuk menjual obligasi, mana ada *rating* properti yang bisa di atas BBB+. Apalagi aturan Bank Indonesia melarang Asuransi dan Dana Pensiun masuk ke sini," ungkap Rudy Margono. ■

[La Ode Idris]

Obligasi Sektor Properti yang Terdaftar di BES

No.	Perusahaan	Nama Obligasi	Diterbitkan	Jatuh Tempo	Nominal Rp (Miliar)	Suku Bunga	Rating
1.	PT Duta Anggada Realty Tbk	Obligasi II Duta Anggada Realty Tahun 1995	1 Maret 1995	1 Maret 2006	100	Fixed 18	NA
2.	PT Pakuwon Jati Tbk	Obligasi I Pakuwon Jati Tahun 1995	28 Juni 1996	28 Juni 2003	150	19,125	NA
3.	PT Pakuwon Jati Tbk	Obligasi II Pakuwon Jati Tahun 1996	17 Desember 1996	17 Desember 2003	200	Fixed 18,5	NA
4.	PT Jakarta International Hotels & Development Tbk	Obligasi I JIHD Tahun 1997	11 Juli 1997	16 Juli 2002 (Diperpanjang hingga 16 Juli 2008)	600	Fixed 16	idD
5.	PT Summarecon Agung Tbk	Obligasi Summarecon Agung I Tahun 2003	8 Juli 2003	8 Juli 2008	200	Fixed15,125	idBBB
6.	PT Duta Pertiwi Tbk	Obligasi Amortisasi Duta Pertiwi IV Tahun 2003	10 Juli 2003	10 Juli 2008	500	Fixed 15,675	idBBB-

Sumber: Bursa Efek Surabaya, Agustus 2003

KPR

Bank Berlomba Menyalurkan KPR

Kredit pemilikan rumah (KPR) semakin diminati perbankan. Ladangnya ternyata masih subur. Sampai Juni 2003, dana yang telah digelontorkan ke real estat, KPR dan KPA telah mencapai Rp 30,728 triliun Adu strategi dan iming-iming suku bunga rendah kian terasa. Siapa yang paling unggul?

Ambisi bank menyalurkan kredit sebenarnya belum tercapai. Ini bisa dilihat dari total kredit perbankan yang tidak sebanding dengan dana yang dihimpun dari masyarakat. Tengok saja, kredit total perbankan Rp 390,563 triliun, sedangkan total dana yang dihimpun sebesar Rp 851,073 triliun. Data yang disodorkan Bank Indonesia (BI) per Juni 2003 itu menunjukkan *loan to deposit ratio* (LDR) perbankan masih rendah: berkisar 46%. Tampak jelas fungsi intermediasi perbankan belum berjalan optimal. Kalau hal ini dipertanyakan kepada kalangan perbankan, mereka selalu menjawab, kehati-hatian (*prudential*) di atas segalanya. Alasan yang klasik memang.

Lantas, ke mana dana perbankan disalurkan? Rupanya Sertifikat Bank Indonesia (SBI) masih menjadi pilihan menarik meski bunganya terus turun. Kondisi ini tergambar dari hasil lelang SBI pada 20 Agustus lalu. Lelang SBI dengan bunga satu bulan sebesar 8,99% itu dapat meraup dana perbankan sebesar Rp 21,5 triliun. Ini menunjukkan perbankan masih ingin bermain aman.

Meskipun begitu, di balik bermain aman itu ancaman *negative spread* akan selalu membayang, terutama pada bank-bank yang tidak efisien dan mengambil bunga mahal. Kenyataannya, bunga deposito satu bulan perbankan masih berkisar 7-10%, sedangkan bunga SBI sudah di bawah 9%. Dengan kondisi seperti ini, kalau perbankan tidak menyalurkan dananya ke sektor rill, tren turunnya suku bunga akan kembali mengancam modal bank. Agar bisa selamat, tak ada pilihan lain, bank harus menyalurkan dananya ke sektor riil untuk mendapatkan *spread margin* hingga 7%, dengan asumsi suku bunga kredit rata-rata 16%.

Kredit perbankan memang tumbuh, tapi tidak sebanding dengan dana yang tak tersalurkan. Bisa dilihat, sepanjang tahun 2000-Juni 2003, pertumbuhan kredit meningkat dari Rp 269 triliun menjadi Rp 390,563 triliun. Ada pertumbuhan 45,19% atau Rp 121,563 triliun. Dengan begitu, rata-rata pertumbuhan kredit hanya Rp 40,521 triliun per tahun.

Sebaliknya, dana yang dihimpun tahun 2000 sebesar Rp 625,618 triliun. Pada Juni 2003 telah mencapai Rp Rp 851,073 triliun. Ada pertumbuhan Rp 225,455 triliun. Bisa disimpulkan, dana pihak ketiga tumbuh rata-rata Rp 75,152 triliun per tahunnya.

Dari data tadi, bisa dikatakan bahwa bank belum mampu mengoptimalkan dana yang dihimpunnya. Namun, perbankan tidak kehilangan akal untuk memperbesar kredit yang disalurkan. Salah satu cara yang mereka tempuh dengan memasuki sektor KPR. "Bank masuk ke KPR agar tetap terjaga ekspansi kreditnya," ujar Panangian Simanungkalit, pengamat porperti. Menurut Panangian, saat ini KPR ladang yang bagus bagi perbankan. Alasannya, pasar KPR sangat luas dan permintaannya tiap tahun terus tumbuh. Rata-rata sekitar 1,34 juta unit rumah per tahun yang dibutuhkan masyarakat.

Dalam kondisi suku bunga terus merosot, menurut Panangian, bank seharusnya melirik sektor perumahan. Ia menilai, kredit ke perumahan berisiko kecil. Karena, pengikatan jaminannya jelas. Ditambah lagi, basis pengembalian dananya berasal dari gaji pengguna KPR. Biasanya, setiap tahun gaji pegawai naik. Dengan begitu risiko kredit macet lebih kecil. "KPR termasuk aman, *non-performing loan* (NPL) tidak lebih dari 10%. Kecuali tahun 1998, NPL mencapai 85% dari kredit Rp 70 triliun," ujar Panangian.

Berbeda halnya kalau bank menyalurkan kredit ke bisnis perhotelan. Karena, pengembalian kredit sangat tergantung dari tinggi rendahnya tingkat hu-

***Billboard* Bank Mandiri**

nian (okupansi) hotel. Kalau okupansi hotel menurun, maka kredit macet siap menghantui bank. Sedangkan kredit untuk perumahan, meski rumahnya tidak dihuni, debitur tetap dapat mengangsur. Karena gaji yang diterima setiap bulan disisihkan untuk mencicil kredit.

Data yang ada menunjukkan, bank masih terus ekspansi di sektor perumahan dan apartemen. Tahun 2000, dana yang disalurkan ke real estat, KPR dan KPA (kredit pemilikan apartemen) mencapai Rp Rp 21,848 triliun. Hingga Juni 2003, dana yang digelontorkan ke real estat, KPR dan KPA telah mencapai Rp 30,728 triliun, tumbuh 40,64%. "Bank semakin gencar masuk ke sektor properti, karena berkait erat dengan turunnya suku bunga SBI dan tumbuhnya permintaan sektor perumahan," ujar Panangian. Namun, tidak semua bank mampu memperluas pangsa pasar di sektor perumahan. Dari pengamatan PROPERTI, bank-bank yang bermain di sektor perumahan harus bertarung dengan menawarkan suku bunga murah, kecepatan proses dan syarat yang mudah serta fitur produk yang ditawarkan. Bicara suku bunga yang ditawarkan bank, memang sangat bervariasi. Masing-masing bank memiliki kebijakan sendiri untuk menentukan perhitungan cicilannya, ada yang efektif, anuitas, dan flat dengan bunga *floating* atau *fixed*. Bank Mandiri sanggup menawarkan KPR dengan bunga 13% *floating* dan perhitungan cicilannya efektif. Sedangkan BTN menawarkan bunga 17,5-18,5% dengan bunga *floating*. Biasanya, bank yang menawarkan kredit mahal, *cost of fund*-nya juga mahal. Bahkan, operasional banknya berjalan tidak efisien.

Bank Niaga, menurut Hashemi Albakri, Direktur Consumer Banking, menawarkan bunga mengambang (*floating*) 15% dan efektif. Menurutnya, target penyaluran KPR tahun ini sekitar Rp 900 miliar, lebih besar dibandingkan tahun 2000 yang berkisar Rp 200 miliar. Penyaluran kredit ke KPR tidak terlalu besar, alasannya, Bank Niaga belum terlalu serius menggarap KPR.

Bank Internasional Indonesia (BII) pun terlihat belum memberikan porsi besar untuk KPR. Menurut Paulus Tangkilisan, Kepala Divisi Kredit Konsumer, target penyaluran KPR tahun ini sekitar Rp 900 miliar. Yang sudah terealisasi hingga Juni 2003 sekitar Rp 670 miliar. Strategi BII untuk memperbesar pangsa KPR melalui kerjasama dengan *developer*. Bunga yang ditawarkan, menurut Tangkilisan, bisa bersaing dengan bank lain.

Kredit Properti (Miliar Rp)

Jenis Kredit	1998	1999	2000	2001	2002	Juni 2003
Konstruksi	28.434	6.796	5.866	6.898	7.500	8.492
Real Estat	24.059	5.983	5.872	5.239	5.727	5.628
KPR dan KPA	17.471	12.836	15.976	19.912	21.773	25.100

Sumber: Bank Indonesia, diolah

Potret Pemain Bank Pemberi KPR

No	Bank	Maks Kredit	Bunga (%)	Sistem Bunga	Uang Muka (%)	Lama Pinjaman
1	Mandiri	Rp 5 miliar	13	Floating Rate	20	15 tahun
2	Danamon	Rp 2 miliar	15	Efektif	15	15 tahun
3	BNI	Tak Dibatasi	16,5	Efektif	15	15 tahun
4	NISP	Tak Dibatasi	15	Floating Rate	20	10 tahun
5	BII	Tak Dibatasi	14,75	Floating Rate	20	15 tahun
6	BCA	Maks Rp 1M	14	Floating Rate	20	15 tahun
7	BTN	Maks Rp 1M	18,5	Anuitas	20	15 tahun
8	Niaga	Maks Rp 1M	15	Floating Rate	20	20 tahun

Variasi perhitungan bunga KPR, proses dan syarat mendapatkan kredit, serta fitur yang ditawarkan, akhirnya berpulang kepada perhitungan dan selera konsumen. Lukman Purnomosidi, Ketua DPP REI Bidang Organisasi dan Direktur Utama PT Jaringan Selera Asia, memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih bank yang diingininya. Menurutnya, masyarakat maunya mendapatkan kredit yang prosesnya mudah, cepat dan bunganya dari tahun ke tahun turun. Dari pengalamannya, konsumen maunya mengambil KPR dari BTN. Alasannya, BTN berpengalaman menangani KPR. "Konsumen trauma dengan ambruknya bank-bank swasta," ujarnya. Tetapi, dia berharap, BTN menurunkan bunga KPR-nya seiring dengan kecenderungan penurunan suku bunga yang terjadi belakangan ini.

Pengalaman Fuad Zakaria, Ketua Umum Apersi (Asosiasi Pengembang Rumah Sederhana-Sehat), konsumen lebih memilih KPR yang dikelola bank-bank pemerintah. Ia sependapat dengan Lukman bahwa konsumen masih trauma dengan kejatuhan bank-bank swasta. Bank milik pemerintah, dianggap konsumen lebih terjamin keamanannya. Hanya segelintir bank swasta seperti BII, Bank NISP, Bank Niaga, Bank Panin, Bank BCA, dan Bank Lippo yang masih dipercaya konsumen. "Saya menyarankan kepada konsumen bila memilih bank selain BTN, pilih saja bank pemerintah," ujar Fuad. Apalagi, saat ini suku bunga KPR paling rendah masih di pimpin oleh Bank Mandiri. Kecuali jika ada yang berani mematok di bawah angka 13 persen. ■

> Biasanya, bank yang menawarkan kredit mahal, *cost of fund*-nya juga mahal. Bahkan, operasional banknya berjalan tidak efisien.

[La Ode Idris, Arif Prasetyo]

Lokasi :
Jl. Surya Sumantri Bandung
Lima (5) Menit dari Tol Pasteur
Bersebelahan dengan Bandung International School, Universitas Maranatha dan lain-lain.

Lokasi :
Jl. Ciumbuleuit Bandung
Dekat dengan Universitas Parahyangan, udara sejuk dan nyaman, view Kota Bandung Indah, dekat dengan sasana Budaya Ganesha, dekat dengan pusat perbelanjaan dan pusat kebugaran 500 meter dari Dago

Lokasi :
Jl. Setiabudi, Bandung
- Dekat NHI, Universitas Parahyangan, Sekolah Alloysius,
- Dekat Factory Outlet
- Dekat Supermarket HERO
- Dan lain-lain

PT BANDUNG INTI GRAHA (BIG)
BTC, LGF Arena Pameran, Jl. Dr. Djundjunan No. 143-149 (Terusan Pasteur) Bandung
Telp. (022) 6126438 - 39, 6042500, 6126703-04 Fax. (022) 6123684, 6033848
E-mail : info@informasirumah.com

Panen Raya Produsen Bahan Bangunan

Besarnya alokasi belanja bahan bangunan dari sejumlah proyek properti pasca krisis, diyakini akan membuat produsen bahan bangunan panen raya.

Sambil tersenyum simpul, Lukas (30) mengumpulkan tumpukan kuitansi penjualan di kantornya yang terletak di kawasan Jalan Raya Dupak Surabaya. Wajah pemilik salah satu perusahaan distributor Semen Gresik cukup besar di Surabaya ini baru saja menandatangani kontrak pemasokan sekitar 100 ribu zak semen dengan salah satu proyek *trade center* di kota buaya ini. Semen sejumlah itu harus dipasoknya selama 3 bulan. Ah, enggak usah saya sebutkanlah," elak pria keturunan ini ketika ditanya apa nama proyek yang membuatnya bisa senyum lebar. Dengan asumsi Lukas mengutip margin laba sebesar Rp 300 per zak saja, pria ini akan mengantongi keuntungan sedikitnya Rp 30 juta dalam 3 bulan.

Produsen bahan bangunan pokok seperti semen, keramik, cat dan marmer di kota buaya memang diramalkan bakal pesta pora. Masih hasil analisis PSPI, untuk proyek Pakuwon Trade Center (PTC) dan Supermall Pakuwon Indah (SPI) saja, pengembang membutuhkan hampir 4,9 juta zak semen. Total belanja bahan bangunan yang harus dikuras Pakuwon Group untuk kedua proyek ini diperkirakan mencapai Rp 1,4 triliun.

Sementara itu, ratusan kilometer dari Surabaya, tepatnya di kawasan Tebet Jakarta Selatan, kantor pengembang Jaringan Selera Asia yang dimotori oleh Lukman Purnomosidi, Imron, dan Ikang Fawzy, terlihat masih ramai. Meski jarum jam telah menunjukkan angka 11.00 malam, diskusi mereka terlihat sangat alot. Di antara mereka terlihat Andi Cakra, bos pengembang Taman Yasmin Bogor yang belakangan ikut meramaikan kelompok ini. Asal tahu saja, yang mereka bahas bukan soal strategi menjual rumah ke sejumlah instansi yang belakangan rajin mereka lakukan, tapi justru soal bahan bangunan. "Kita lagi garap konsensi penambangan pasir di Purwakarta," kata Ikang Fawzy.

Bisnis baru kelompok Lukman ini memang belum membuat mereka lantas alih profesi sebagai juragan pasir. "Kita baru mulai, permintaannya sangat bagus," sambung Ikang. Menurut *rocker* ini, setiap hari mereka harus menyewa puluhan truk tronton untuk mengambil pasir dari Purwakarta dan membawanya ke sejumlah pangkalan di Bekasi. Hebatnya, mereka tidak perlu pusing-pusing memasarkan pasir tersebut. "Sudah ada yang langsung bayar, justru kami kesulitan transportasi dan pengadaannya," aku suami artis Marissa Haque yang menyebutkan omzet mereka bisa mencapai Rp 10 juta per hari. Dikurangi *over head* dan uang jago di pangkalan, sedikitnya mereka masih bisa mengantongi sekitar Rp 6 juta s/d Rp 7 juta dalam sehari dari penjualan bahan bangunan pokok itu.

Meski belum bisa dijadikan ukuran, setidaknya cerita di atas bisa mengambarkan bagaimana gurihnya bisnis bahan bangunan pasca krisis ini. Bergeraknya kembali penyelesaian proyek kontruksi dan masuknya sejumlah proyek baru, tak pelak membuat produsen bahan bangunan di tanah air kembali bisa tersenyum lebar. "Saat ini memang musim panen produsen bahan bangunan, bisnis properti kan sudah mulai bagus," aku Herman Gunawan, Marketing Manager ACE Paint yang mengakui terjadinya peningkatan permintaan terhadap produk cat mereka. "Memang sih, peningkatan itu ada," sambung Andrea P.Lukas, *Marketing Manager* produsen keramik merek KIA. Sayang mereka seakan kompak untuk tidak menyebutkan angka-angka pendukung adanya peningkatan tersebut.

Yang pasti, hasil riset yang dilakukan Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI) mengenai potensi belanja bahan bangunan, memang sangat besar. Dari proyek Agungpodomoro Group saja, mereka akan membelanjakan sekitar Rp 228 miliar untuk memborong semen dan pasir. Sedang untuk belanja keramik, batu bata dan marmer saja, untuk menyelesaikan 11 proyeknya, Agung Podomoro akan membelanjakan sekitar Rp 157 miliar. Total jenderal belanja seluruh proyek Agung Podomoro Group senilai Rp 6,9 triliun, pengembang ini akan menggelontorkan dana sebesar Rp 2,2 triliun.

Itu baru dari proyek properti yang digarap oleh Agung Podomoro saja. Belum termasuk sejumlah proyek baru di kawasan segitiga emas Jakarta. Untuk menyelesaikan pembangunan Apartemen Bellagio Residences dan Apartemen Bellagio Mansions yang dikembangkan oleh PT.Centra Lingga Perkasa, masing-masing akan dibelanjakan untuk membeli bahan bangunan sebesar Rp 368,5 miliar dan Rp 245,7 miliar. Jika ditambah dengan rencana belanja bahan bangunan proyek Sudirman Place/Pinnacle yang mencapai Rp 307,1 miliar, siapa yang berani meragukan bahwa bisnis bahan bangunan sepanjang tahun 2003 sampai 2005 mendatang bakalan panen? Yang tak kalah menggiurkan adalah perkiraan belanja bahan bangunan untuk proyek 115.350 unit rumah sehat sederhana. Meski mutu dan kualitas bahan yang digunakan bukan nomor satu, dari proyek ini saja terbuka peluang sebesar Rp 764,5 miliar untuk belanja material bahan bangunan. ■

[Indra Utama]

Borobudur - Arupadhatu
Unsur tak berwujud / Sphere of Formlessness
Borobudur hampir mengalami keruntuhan tetapi berkat pemugarannya, kini terhindar dari malapetaka kemusnahan. Pemugaran raksasa ini, memerlukan waktu sembilan tahun, tepat selesai sesuai rencana kerja. 23 Pebruari 1983 adalah hari bersejarah. Hari diresmikannya penyelesaian pemugaran salah satu dari tujuh keajaiban dunia ini.
GRESIK PORTLAND CEMENT INDONESIA
SG
SNI 15-2049-1994 JENIS I
BERAT BERSIH 50 kg
PRODUKSI :
PT SEMEN GRESIK (PERSERO) Tbk.
PORTLAND POZZOLAN CEMENT
(PPC)
GRESIK PORTLAND CEMENT INDONESIA
SG
SNI 15-0302-1994 JENIS A
BERAT BERSIH 40 kg
Kantor Pusat :
Gedung Utama Semen Gresik, Jl. Veteran Gresik - 61122
Telp. : 62-31-398 1732, 398 1745; Fax. : 62-31-397 2261, 398 3209
Http://www.sggrp.com; E-mail : ptsg@sg.sggrp.com
Kantor Perwakilan :
Graha Irama Lt. 11, Jl. HR Rasuna Said, Kuningan Jakarta - 12950
Telp. : 62-21-526 1174, 526 1175; Fax. : 62-21-526 1176
0800-10-88888 Bebas Pulsa
SEMEN GRESIK KOKOH TAK TERTANDINGI !

CAT

Baru Panen Besar Dua Tahun Lagi

Sejumlah proyek kontruksi apartemen dan pusat belanja yang saat ini terus digenjot, diperkirakan selesai dan mulai *finishing* sepanjang tahun 2004 sampai 2005. Inilah masa-masa sibuk bagi produsen cat.

Dipastikan, jika semua progres berjalan lancar, sepanjang tahun 2004 sampai 2005 mendatang, sejumlah proyek properti yang saat ini sedang menyelesaikan pekerjaan kontruksi, akan memasuki tahap akhir untuk difinishing. Bagi produsen bahan bangunan seperti keramik dan cat, inilah masa-masa panen raya yang mereka tunggu-tunggu. Sejumlah produsen cat yang telah terikat kontrak untuk melakukan pemasokan cat pada waktu itu, sekarang telah siap-siap mengenjot produksinya. Salah seorang manager di bagian produksi sebuah pabrik cat yang berlokasi di Pulogadung mengakui, untuk tahun 2004 mendatang pihaknya akan meningkatkan kapasitas produksi menjadi dua kali lipat. "Cat kami sudah terikat kontrak di beberapa proyek pusat belanja dan apartemen," aku Manajer Produksi cat ini yang minta nama dan produknya tidak usah ditulis.

Peluang bisnis bagi produsen cat pasca krisis ini memang sangat menggiurkan. Hasil riset Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI), peluang bisnis bagi produsen cat untuk proyek pusat belanja dan apartemen yang dibangun Agung Podomoro Group saja, nilainya mencapai Rp 39 miliar. Proyek Apartemen Bellagio Residence yang dikembangkan PT.Centra Lingga Perkasa, diperkirakan juga akan mengucurkan dana sekitar Rp 8,3 miliar untuk mengecat proyek prestisus yang dibangun di kawasan elit Mega Kuningan itu. Managing Director PT Centra Lingga Perkasa, Rudy Margono mengakui, proyek mereka akan memberikan peluang sebesar-besarnya kepada produsen terkait untuk ikut ambil bagian.

Herman Gunawan, Marketing Manager ACE Paint yang dihubungi PROPERTI mengakui, produsen cat bakal panen mulai tahun 2003 ini. Asumsinya, setelah seluruh kontruksi proyek itu diselesaikan, semuanya pasti akan melakukan proses pengecatan. Herman bahkan menunjuk angka penjualan yang dilakukannya. "Sejak tahun 2001, 2002 sampai 2003 ini penjualan kita meningkat sampai 20 persen," aku Herman. Meski mengakui belum mendapatkan kontrak dalam jumlah besar untuk proyek besar, ACE Paint kini telah diproduksi sekitar 11 juta galon. "Produk kita selama ini banyak dipakai oleh proyek individual seperti rumah-rumah mewah dan rumah sakit," ulas Herman. Pria ini mengakui cat yang mereka produksi belum banyak masuk ke proyek besar. "Saat ini memang kita baru mulai masuk ke sana, buktinya beberapa kontraktor seperti Total untuk proyek Hotel Alila di Pecenongan," sambungnya lagi. Ekspansi ACE Paint ke pasar proyek besar mereka lakukan setelah melihat besarnya potensi yang terbuka di depan mata.

Sayangnya, lagi-lagi panen produsen cat hanya bakal dialami oleh pemain besar saja yang mempunyai kapasitas produksi relatif besar. Hal ini diakui oleh Harry Tanuprayogi, Direktur CV Mowilex Paint. "Yang bangkit itukan proyek-proyek besar, sedangkan ritelnya sekarang tidak seperti itu," kata Harry. Apalagi, pembeli cat produk Mowilex didominasi oleh individual. "Jadi pengaruhnya tidak terlalu signifikan, kami malah lagi sepi nih, ha,ha," gurau Harry tertawa lepas. Pasar cat saat ini masih dikuasai oleh beberapa merek besar seperti Pacifik Paint, ICI Paint, dan Dana Paint. Dengan kapasitas produksi sekitar 50 ribu metrik ton per tahun, Pacifik Paint misalnya kini telah menguasai 20 persen pangsa pasar cat nasional. ■

[Indra Utama]

LANTAI DAN ATAP

Harap-harap Cemas Menanti Pemilu 2004

Walapun tidak terjadi peningkatan drastis, produsen bahan penutup atap dan lantai masih bisa bernafas lega. Yang dikuatirkan justru kondisi pra Pemilu 2004.

Wajah *Chief Executive Officer* PT Timur Mas Abadi (TMA) Cilia Yusuf terlihat berbinar-binar pada acara penyerahan Standardt Quality Management System, ISO 9001:2000 dua pekan silam. Jelas bukan karena menerima penghargaan saja yang membuat CEO TMA ini gembira. Pasalnya, akibat membaiknya permintaan bahan penutup atap, produsen genteng metal ini mengalami peningkatan produksi mencapai 20 persen dengan volume mencapai 330 ribu keping.

Dengan kapasitas terpasang mencapai 100.000 meter persegi perbulan atau 1,2 juta per tahun, TMA berani mematok target tahun 2004 akan meningkat sebesar 80 persen dibanding tahun 2003 ini yang hanya sebesar 60 persen. Cilia mengakui peningkatan yang mereka rasakan tidak sebesar genteng keramik. "Konsumen perumahan belum terlalu *familiar* dengan genteng metal dibanding genteng keramik atau genteng beton," jelas Cilia. Itu pula sebabnya belum banyak perusahaan yang masuk untuk memproduksi genteng metal. Praktis, TMA melenggang tanpa banyak gangguan berarti dari pesaingnya. Dengan harga jual rata-rata Rp 50 ribu permeter persegi, genteng metal produksi TMA kini bisa menguasai pangsa pasar sekitar 40 persen. Di pasar, harga genteng metal jauh lebih murah ketimbang genteng keramik.

Andrea P.Lukas, *Marketing Manager* KIA, salah satu produsen terbesar yang memproduksi genteng keramik mengakui, harga jual genteng metal memang lebih murah dibanding genteng keramik. "Mungkin karena segmennya khusus ya," jelas Andrea. Wanita ini mengakui permintaan terhadap produk genteng keramik yang mereka produksi sedikit mengalami peningkatan. "Angka penjualan bulan Juli 2003 jauh lebih besar dibanding sebelumnya," ungkap Andrea. Sayangnya wanita energik ini agak keberatan menyebutkan besarannya. "Pokoknya, permintaannya naik, meski secara signifikan tidak mengharuskan KIA menaikkan produksi," sambung Andrea. Produk genteng keramik yang di produksi KIA kini banyak digunakan oleh proyek rumah mewah, rumah bandar dan ruko.

Yang sudah merasakan manisnya panen kecil dari proyek-proyek baru pasca krisis misalnya Achmad Widjaja, Presdir American Standard. Nilainya diperkirakan mencapai Rp 400 juta untuk penjualan wastafel, kloset duduk dan urinoir. "Masih kecil kok," elak Achmad ketika ditanya jumlah pastinya. Achmad mengakui memasok produk saniter ke proyek The Plaza Semanggi.

Meski merasakan tidak terlalu signifikan, Marketing Manager PT.Sayap Mas Utama (SMU) Henry Judianto mengakui adanya perkembangan positif terhadap permintaan genteng keramik. Distributor sejumlah bahan bangunan ini melihat, proyek-proyek properti yang bergerak saat ini adalah proyek komersial yang tidak banyak membutuhkan penutup atas seperti genteng. "Konsumen kita kan pengembang dan individu yang membangun rumah," kata distributor genteng keramik M.Class ini.

Untuk genteng keramik M Class, rata-rata produksi mereka stabil di angka 2,2 juta keping setiap bulannya. "Target kita, semoga pemilu mendatang semuanya aman dan lancar sehingga penjualan kami bisa mempertahankan angka yang sama," sambung Henry. Pria yang sebelumnya sempat bekerja di KIA ini mengklaim M Class telah menguasai hampir 50 persen dari pangsa pasar genteng keramik di Jakarta. "Kalau di luar itu seperti Surabaya, kita bisa 20 persen lah," aku Henry Judianto pula. Henry bahkan juga mengatakan, persaingan di pasar genteng keramik saat ini tidak lagi begitu ketat. Apalagi produk genteng keramik yang masih bertahan tinggal sedikit. "Yang besar-besar dulu sekarang mereka sudah mulai menurun. Jadi tidak terlalu ketat lagi," katanya. Pandangan ini juga diamini Marketing Manager KIA, Andrea P.Lukas. Menurut Andrea, kue pasar genteng keramik masih sangat besar. Belum

lagi jangka waktu pasokannya terbilang panjang sampai 10 tahun. "Jadi pangsa pasarnya bisa dibagi, tinggal produk mana yang bisa bertahan dan dipilih oleh masyarakat," tegasnya.

Pasar Keramik Lantai

Tidak seperti saudaranya genteng keramik, permintaan terhadap keramaik lantai justru lebih terasa oleh banyaknya proyek-proyek properti komersial baru. Produk KIA misalnya. Andrea mengaku pihaknya kebanjiran order dari sejumlah proyek Duta Pertiwi seperti ITC Mangga Dua, ITC Cempaka Mas, dan ITC Kuningan. Sejumlah proyek apartemen baru di Kelapa Gading dan Kemayoran juga telah mengikat kontrak dengan KIA untuk memasok keramik lantainya. Proyek baru milik Agung Podomoro, Kelapa Gading Square juga akan menggunakan keramik lantai merek ini. "Yah, kira-kira 30 ribu meter persegi samai 100 ribu meter persegi lah," jawab Andrea ketika ditanya berapa besar volume keramik lantai yang dipasoknya kesetiap proyek itu.

Kondisi yang mirip juga dialami oleh PT.Inti Keramik Alamasri Tbk. Perusahaan yang memproduksi keramik lantai merek Essenza ini belum begitu merasakan peningkatan yang signifikan. "Yang bergerak

itu baru properti komersial, sedang kan perumahan, kita baru berharap akan bangkit," jelas Hendry Kembaren, Vice President perusahaan ini. Ia mengakui, dibandingkan tahun 2002 lalu, dalam semester yang sama, penjualan mereka meningkat 5 % sampai 10 %.

Saat ini, Essenza di produksi setiap tahunnya sekitar 2,5 juta meter persegi dengan distribusi lokal mencapai 50 persen. Selama ini fokus penjualan Essenza masih terpusat di Jabotabek yang mencapai 50%. Sedangkan Surabaya dan Jawa Timur hanya mencapai 20 persen. Tahun 2001 lalu, penjualan Essenza mencapai Rp 182 miliar. Pada tahun 2002 lalu mencapai Rp 186 miliar. "Kita berharap tahun ini bisa sama, sudah bagus," kilah Hendry. Hampir semua produsen bahan penutup atap dan lantai berharap, pesta demokrasi mendatang tidak akan membuat kondisi bisnis properti kembali tertekan. ■

[IU]

■ SEMEN

Masih Didon

Hanya segelintir produsen semen yang akan menikmati panen kali ini. Selain rajin berpromosi, sebaran produk di setiap pelosok juga berpengaruh.

Produsen semen kakap dipastikan masih mendominasi panen raya kali ini. Maklum, modal brand yang kuat dan keunggulan jaringan distribusi yang dikuasai selama ini, membuat posisi produsen besar seperti Indocement, Gresik dan Cibinong belum akan tergoyahkan oleh pesaingnya. Jauh-jauh hari bahkan produsen besar seperti Semen Gresik telah memaksimalkan produksi tiga pabriknya sampai 100 persen untuk mengejar kapasitas produksi sampai 6,9 juta ton pertahun. Maksimalisasi kapasitas produksi ini diakui oleh Satryo, Direktur Semen Gresik sebagai efek dari pesatnya permintaan pasar domistik sejak Juli 2003 lalu.

Padahal, sebelumnya Satryo pernah menyebutkan, sepanjang tahun 2003 ini pertumbuhan pasar semen hanya akan mencapai 6,8 persen. "Kalau kondisi kian kondusif, saya rasa bisalah sampai 10 persen," katanya. Pada kesempatan lain, Sadman Direktur Utama Semen Tonasa juga mengatakan, secara nasional pasar semen akan tumbuh sampai 7 persen. Bahkan Sadman mengatakan, meski krisis terjadi, kebutuhan semen untuk berbagai pembangunan terus meningkat. Ia menunjuk produksi pabrik mereka yang bertambah setahunnya sampai 2 juta ton. Jika tahun 2001 produksi semen merek ini hanya sekitar 25 juta ton, tahun 2002 naik mencapai 27 juta. "Jadi kebutuhan semen pasti tetap meningkat,"jelas Sadman. Selain dari sejumlah proyek properti besar, permintaan juga datang dari permintaan individu yang sedang melakukan renovasi.

Membengkaknya permintaan semen juga dirasakan oleh Semen Gresik. Untuk memenuhi permintaan tersebut, perusahaan yang memproduksi semen merek ini terpaksa harus memaksimalkan kapasitas produksi sampai 100 persen. Satryo, Direktur Utama Semen Gresik ini juga seakan meralat prediksi kebutuhan semen yang pernah dilansirnya beberapa waktu lalu. "Permintaan semen meningkat pesat dari pasar domestik, saya kira sudah mencapai 11% sejak Juli sampai Desember 2003," ungkap Satryo. Untuk menjawab permintaan ini, kapasitas produksi pabrik Semen Gresik di Tuban saat ini sudah digenjot mencapai 2,3 juta ton pertahun. Sedangkan pabrik di Gresik mencapai 1,3 juta ton per tahun. "Tren kenaikkan permintaan semen mulai terasa sejak Juli lalu dan akan tumbuh terus sampai Desember mendatang, seiring bergairahnya pekerjaan kontruksi sejumlah proyek properti," sambung Satryo pula.

Hanya saja, panen raya bagi produsen semen kali ini masih dinikmati oleh pemain besar saja. Dari sekitar sembilan pabrik produsen semen, pangsa pasar terbesar, baik kapasitas maupun produksi masih dikuasai oleh PT.Indocement Tunggal Prakarsa Tbk. Pe-

nasi Produsen Besar

Kapasitas Produksi dan Pangsa Pasar Semen di Indonesia 2002

No	Produsen	Status	Kapasitas		Produksi	
			Ton	Pangsa (%)	Ton	Pangsa (%)
1	PT.Semen Andalas Indonesia	Swasta	1.400.000	2,92	1.116.522	3,63
2	PT.Semen Padang	BUMN	5.870.000	12,26	5.012.923	16,32
3	PT.Semen Baturaja	BUMN	1.200.000	2,51	756.993	2,46
4	PT.Indocement Tunggal Prakarsa Tbk	Swasta	15.650.000	32,69	9.368.766	30,5
5	PT.Semen Cibinong Tbk	Swasta	9.700.000	20,26	4.118.464	13,41
6	PT.Semen Gresik Tbk	BUMN	8.200.000	17,13	6.560.194	21,35
7	PT.Semen Tonasa	BUMN	3.480.000	7,27	2.618.119	8,52
8	PT.Semen Bosowa Maros	Swasta	1.800.000	3,76	1.069.932	3,48
9	PT.Semen Kupang	BUMN	570.000	1,19	98.264	0,32
	Total		47.870.000	100	30.720.177	100

Sumber: Asosiasi Semen Indonesi

rusahaan swasta ini pada tahun 2002 lalu masih menguasai pangsa sebesar 32,69 persen atau sekitar 15.650.000 ton. Begitu juga dari sisi produksi. Indocement masih leading dengan meraih pangsa sebesar 30,5 persen atau sekitar 9.368.766 dari produksi semen nasional.

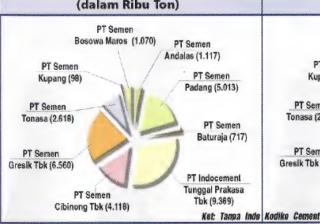
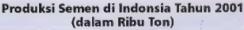
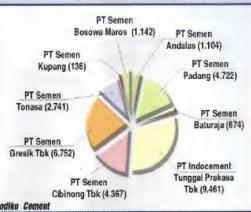
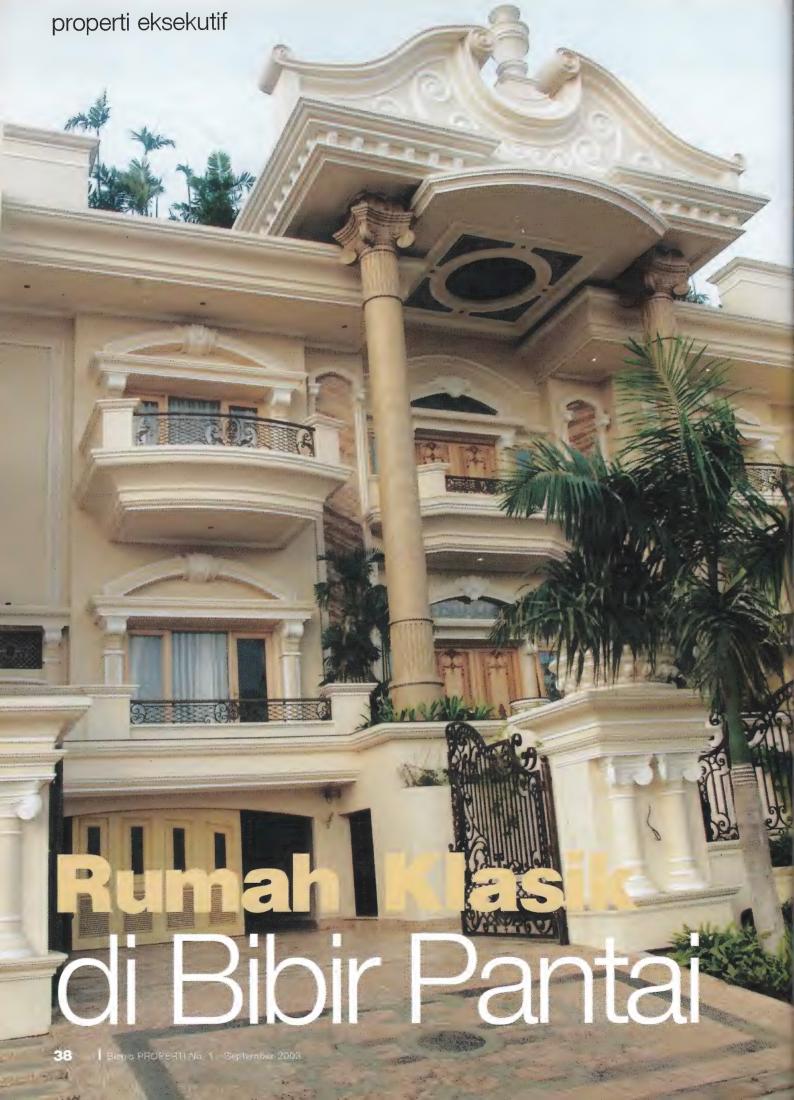
Posisi kedua masih tetap dipegang oleh Semen Cibinong. Dengan kapasitas sebesar 9.700.000 ton pertahun, merek ini menyumbang kebutuhan semen nasional sebesar 20,26 persen. Semen Cibinong sendiri tahun 2002 lalu bisa memproduksi semen sebesar 4.118.464 ton dengan pangsa pasar mencapai 13,41 persen. Semen Gresik sendiri masih berada di posisi ketiga dengan menyumbang sebesar 17,13 persen dengan kapasitas 8.200.000 ton. Dari skala produksi, tahun 2002 lalu Semen Gresik hanya mampu menghasilkan semen sebanyak 6.560.194 ton dengan pangsa pasar sekitar 21,35 persen. Di bawah Semen Gresik, Semen Padang mengintip dengan kapasitas mencapai 5.870.000 atau menguasai pangsa sebesar 12,26 persen. Tahun 2002 lalu Semen Padang mampu memproduksi sebesar 5.012.923 ton atau dengan pangsa pasar sebesar 16,32 persen.

Secara umum, dibanding tahun 2001, rata-rata pada tahun 2002 lalu terlihat ada penurunan produksi semen yang dialami sembilan produsen semen itu (lihat grafik). Satu-satunya pabrik semen yang mampu meningkatkan pangsa pasar dan produksinya pada tahun 2002 adalah Semen Padang (SP). Bila pada tahun 2001 lalu Semen Padang hanya memproduksi sekitar 4.722 ribu ton, tahun lalu berhasil meningkat cukup signifikan sebesar 5.013 ribu ton. Tahun 2003 ini SP juga dipastikan bakal mengintip terus peluang pasar yang tersedia. Buktinya, meski masalah spin off belum juga usai, produsen SP akan melakukan ekspansi pasar besar-besaran ke Pulau Jawa dan Indonesia Timur. Selama ini, kawasan gemuk ini sangat ketat dikawal oleh Semen Gresik dan Indocement. Selain rajin berpromosi, sebaran produk dua merek ini di setiap pelosok juga sangat kuat. Alhasil, besar kemungkinan panen kali ini hanya akan dialami segelintir produsen semen saja.

Anehnya, potensi ini tidak ditangkap oleh ASI (Asosiasi Semen Indonesia). Ketua Umum ASI, Soepardjo bahkan pesimis melihat meningkatnya kebutuhan semen. "Kalau hanya melihat proyek pusat belanja, itu kecil sekali. Kebutuhan semen baru akan besar jika rumah-rumah untuk rakyat mulai banyak yang dibangun," katanya kepada Zal hanif dari Bisnis Properti. Soepardjo bahkan balik meminta, "Apakah Anda bisa memberikan data, seberapa besar sih sebenarnya permintaan semen di pasar, pada dasarnya kita bisa memproduksinya," tegasnya. ■

Produksi Semen di Indonsia Tahun 2002 (dalam Ribu Ton)

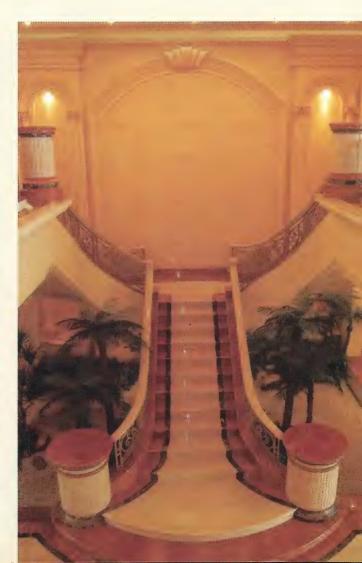
Ket: Tanpa Indo Kodiko Cement

Rumah Klasik di Bibir Pantai

Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara, Sabtu , 23 Agustus 2003. Angin pantai berembus menggesek dedanuan pohon Palem Botol yang berjejer rapi di sepanjang jalan. Cahaya lampu berpendaran di atas kolam. Dari kejauhan, bangunan megah berlantai dua dengan arsitektur bergaya klasik tegak menghadap ke pantai utara Jakarta. Pemandangan lepas pantai yang sengaja didesain menghadap laut oleh pemiliknya, sangat eksotis. Kesannya bebas dan liar. Itulah rumah pasangan Hendro Hadikusumo dan Lucya Nani.

Mereka sengaja memilih arsitektur bergaya klasik. Bukan gaya mediterania atau memilih model alami dan natural sebagaimana menjadi tren saat ini. "Gaya klasik merupakan arsitektur yang tidak membuat mudah bosan, pudar. Sebaliknya, memberi kesan abadi sepanjang zaman," kata Lucy. Bukan hanya itu. Model klasik lebih tampak megah, kokoh dan kuat. Beda dengan model mediterania yang lebih mengesankan kalem serta anggun.

Kesan liar tampak pada beberapa desain di dalam rumah, yang tidak melulu gaya klasik. Artinya pemilik rumah mendesain berdasarkan inspirasi yang timbul dan tidak sekali bangun. Makanya, Lucy yang juga seorang arsitek dan pendesain rumah kelas atas ini mesti sabar dalam penataan ruangan. "Jika ada inspirasi, ya, saya tuangkan dalam ruangan tertentu. Tapi kalau belum ada saya biarkan saja dulu mengendap," jelas Lucy.

Sejumlah alasan disebutkan pasangan ini saat memutuskan gaya klasik. Lucy misalnya memilih klasik karena desainnya yang lebih abadi. Lain lagi dengan Hendro yang melihat gaya klasik karena memiliki keragaman detil eksterior maupun interiornya. Lucy mengaku, rumah bergaya klasik yang didesainnya tidak seluruhnya murni klasik, tapi campur baru dengan mencomot daya arsitektur lain di sana-sini. Misalnya, letak taman yang berada di bawah tangga serta berada di dalam rumah di samping ruang tamu utama. Jika memasuki pintu utama depan rumah akan dijumpai tangga dan agak sedikit melingkar. Hal itu berbeda dengan model klasik yang selalu monoton: tangga dengan lobi yang selalu ada dua beton penyangga.

Nah, melangkah masuk ke dalam kediaman Hendro, Anda akan menatap tembok pembatas serta dua kursi

"Sejumlah alasan disebutkan pasangan ini saat memutuskan gaya klasik. Lucy misalnya memilih klasik karena desainnya yang lebih abadi. Lain lagi dengan Hendro yang melihat gaya klasik karena memiliki keragaman detil eksterior maupun interiornya. Lucy mengaku, rumah bergaya klasik yang didesainnya tidak seluruhnya murni klasik, tapi campur baru dengan mencomot"

tunggu – jika tuan rumah sedang di dalam — serta ruang toilet khusus tamu. Walaupun ruang tunggu berada di dalam tapi kesan mewah mulai terasa, apalagi jika Anda ingin ke toilet khusus tamu. Sepertinya Anda berada di hotel bintang lima.

Di balik tembok, kemudian Anda melangkah ke ruang utama yang luas terdiri dari ruang tamu, taman, mini bar dan ruang rapat. Kesan klasik terekam lewat lantai yang terbuat dari marmer yang telah disentuh oleh corak menarik hasil polesan waterjet. Di sudut kiri ruang tamu dan sebelah kanan mini bar terdapat ruang makan. Jika kita melongok ke atas tampak lukisan aneka buah-buahan, yang memberikan nuansa meja perjamuan zaman kerajaan Romawi kuno. "Ide lukisan buah-buahan pada langit-langit itu tidak datang dalam sekejap. Kami butuh waktu berminggu-minggu," tutur Lucy sambil memandang ke atas langit-langit. Kemudian setelah ruang utama, ada pintu kaca keluar dari ruangan menuju ruang *out door*. Ruang *out door* ini langsung menghadap ke kolam renang. Inilah ruang di luar yang banyak disukai para tamu maupun tuan rumah.

Namun gaya klasik pun kita temui pada ruangan *out door* yang berada di luar menghadap ke kolam renang. Seperti layaknya zaman Romawi dulu yang lebih dikenal dengan *piazza* atau *square,* berarti ruang publik. Pemilik rumah justru menyenangi ruangan yang berada di luar ini karena mempunyai kesan bebas. Apalagi udara segar leluasa berembus, sehingga orang akan betah berlama-lama di sini. "Saya senang duduk di sini sambil merokok dan minum teh di kala senggang. Bahkan teman-teman saya yang bertandang ke rumah justru memilih duduk di *out door*," cerita Hendro yang kini juga menekuni jasa pengurukan.. Kadang-kadang bila ada rapat kecil yang mesti diselesaikan di rumah, *out door* itulah yang menjadi pilihannya.

Ruang ini terbuka dengan *view* yang sangat baik ke arah kolam renang berlatar belakang patung Bunda Maria. Suara gemericik air kolam yang keluar dari mulut patung ikan, menimbulkan suasana *cozy*. "Kami sangat menyukai tempat ini. Setiap sarapan pagi atau kala ada cara kumpul keluarga, tempat ini selalu menjadi rebutan," sambung Lucy. "Coba Anda lihat kolam renangnya. Dengan ukuran 5 x 20 meter itu sengaja berbentuk persegi panjang. Karena saya suka berenang," sambung Hendro kerap yang menghabiskan waktu luangnya untuk berenang dan main basket. Bentuknya menyimpang dari kebiasaan. Bentuk lansekap kolam renang biasanya melingkar seperti angka delapan. Namun kali ini berbeda karena pemilik rumah menyenangi olah raga renang, jika berbentuk lingkaran delapan hentakan kaki akan terkena dinding dan berjarak pendek. Sedangkan dinding tembok pembatas dengan rumah belakang tetap seperti biasa. Tidak memakai batu alam. Karena pemakaian batu alam malah membuat dinding menjadi kotor.

Untuk mengganti batu alam dan agar tetap menarik maka temboknya dibuat sedikit menjorok untuk tempat duduk serta latar belakangnya dilukis gaya Bali. Agar lebih menarik perhatian, di sudut pojok kolam renang dipasang patung Bunda Maria warna biru putih. Keseluruhan ruang utama, mini bar dan ruang rapat didesain tanpa dinding penyekat. Sedangkan dindingnya berwarna putih dengan kombinasi bercak seperti dilukis. menggunakan cat khusus mirip *airbrush*. Cat tersebut jika dilihat dari kejauhan seperti dinding dengan pelapis *wallpaper*. Menurut Lucy, mereka memilih cat *wash* karena karakter warnanya sangat mendukung gaya klasik. Karena memiliki tekstur visual, "Cat ini memberikan nuansa lain yang tidak ada pada teknik pengecatan lain," ulas Lucy.

Menuju lantai dua, tak ubahnya menaiki sebuah tangga istana Romawi. Tangga yang berjumlah 12 berlantaikan marmer alam yang juga disentuh *waterjet*. Akan halnya penggunaan lantai marmer, selain sangat fleksibel dalam bahan yang lebih alami, marmer juga secara alami bisa menurunkan temperatur dalam rumah. "Memang diperlukan perawatan khusus, setiap tahun marmer ini harus di-*coating* ulang," jelas Hendro.

Lantai atas merupakan bagian dari empat kamar. Yang terdiri kamar utama dan tiga kamar anak-anak. Kamar utama yang sangat luas itu dilengkapi kamar mandi *bathtub* dengan kiri dan kanan tempat sabun, sampo serta peralatan mandi. Untuk kamar mandi memang sengaja didesain tanpa pintu serta langsung menghadap tempat tidur dan hanya terhalang lemari kecil tempat handuk.

Bagian lantai atas dibangun tempat *fitness* yang dilengkapi dengan TV serta CD musik. Beberapa jenis alat olah raga sangat mengesankan keluarga ini memang menyukai olahraga. "Anak-anak saya suka basket," kata Hendro. Untuk menimbulkan kesen adem, lantai ruang *fitness* menggunakan *parquite*. Ruangan *fitness* ini juga dilengkapi kamar mandi dengan *shower*. Di bagian luar, tepatnya di lantai paling atas, terdapat lapangan basket mini yang dilengkapi keranjang bola. Bila lantai bawah cenderung untuk aktivitas umum dan semi privat, lantai atas lebih terfokus untuk tempat santai. Di samping lapangan basket mini, di pinggir lapangan tersedia tempat duduk serta dikelilingi hiasan tanaman di bibir balkon. Salah satu tempat favorit tuan rumah untuk bersantai jika malam hari tiba. Sebab, bila pemandang keluar akan terlihat pantai utara Jakarta. Udara malam dengan embusan angin pantai membuat suasana nikmat bersantai lebih terasa. "Kalau malam hari saya sering duduk sambil menikmati udara pantai," cetus Hendro. Bahkan teman-teman sejawat Hendro pun sering memanfaatkan balkon ini untuk rileks. ■

[Arief Prasetyo, Indra Utama]

Hasil Sentuhan Pasangan Serasi

Bila banyak orang yang akan berdecak kagum melihat rumah pasangan ini, jelas tidak aneh. Inilah rumah hasil sentuhan dua keahlian yang saling mendukung. Bila Lucy sangat ahli dalam desain arsitektur, maka suaminya Hendro adalah ahli kontruksi yang juga sempat menekuni arsitektur. Sepintas tidak ada yang istimewa dari pria yang berpenampilan sedikit cuek ini. Sulit menduga bila Hendro adalah pemilik sekaligus perancang rumah mewah berdesain klasik ini. Pria berperawakan sedang ini terkesan kalem, tenang, dan *low profile*. Malahan rambutnya yang agak sedikit memanjang itu dibiarkan terurai disisir ke belakang. Berbeda dengan sang istri yang selalu tampil modis. Lucy bahkan sempat menolak untuk difoto dengan alasan belum menggunakan kosmetik. Namun, pasangan serasi yang menekuni bisnis kontruksi rumah mewah dan proyek-proyek komersial ini memang sangat memperkatikan hasil karya yang bernilai tinggi.

Lahir dan besar di Medan, Hendro sebenarnya sempat kuliah di dua tempat. Yang pertama di Universitas Indonesia dengan jurusan Teknik Sipil, dan di Universitas Taruma Negara dengan jurusan Arsitektur. Belakangan ia hanya menyelesaikan studi di Universitas Indonesia. Namun, terhentinya kuliah Hendro di Untar tidak sia-sia. Pria ini berhasil menyunting bunga kampus di jurusan arsitek Lucya Nani yang kini telah memberinya tiga anak. Meski sekolah dan besar di Jakarta, sebagai putri asal Semarang, Lucy tetap tak lupa daerah asalnya. Logat bicaranya masih kentara medok Semarangan. "Saya ini kalau di rumah memakai bahasa Jawa *ngoko* (Jawa halus)," cetus Lucy. Kadang-kadang sang suami ikut-ikutan belajar bahasa Jawa.

RAMAL BISNIS 2004

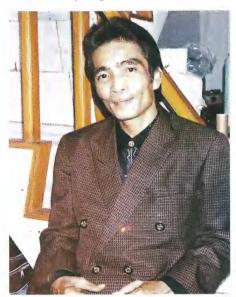
Kera Kayu Menekan Bisnis Properti

Dua peramal memprediksikan kondisi bisnis properti dalam pandangan yang berbeda. Bila ahli hisab Hariry MAK optimis melihat tahun 2003 sampai 2004, Suku Kwan Lukito justru melihatnya tidak begitu. Percaya tidak percaya, namanya juga ramalan.

Dua peramal memprediksikan kondisi bisnis properti dalam pandangan yang berbeda. Suhu Kwan Lukito optimis sektor properti akan marak hingga akhir 2003. Sebaliknya ahli hisab Hariry melihatnya lebih buram. Bagaimana tahun 2004?

Kondisi bisnis properti di Tanah Air tampak membaik tahun 2003 ini. Laju penjualan properti bergerak cukup lumayan. Dan ini sejalan dengan ramalan para dukun masa depan atau lebih populer disebut paranormal. Dalam pandangan paranormal, bisnis properti tahun ini cukup bagus dibandingkan tahun lalu. Kondisi seperti ini terlihat dengan maraknya pembangunan mal, apartemen maupun pembangunan perumahan baru.

Dalam pandangan paranormal kabar membaiknya properti sungguh sangat positif. Seperti ramalan Suhu Kwan Lukito, "Semua bisnis properti entah itu perumahan, apartemen, perkantoran di tahun 2003 masih bisa bergerak hingga akhir tahun." Masyarakat lebih banyak mencari rumah-rumah tipe murah dengan harga yang terjangkau rakyat banyak. Menurut hitungan Suhu Kwan Lukito, hingga akhir tahun 2003 penjualan properti masih bisa bergerak naik dan cukup lumayan. "Tahun 2003 secara alami lebih bagus dari tahun 2002. Tapi, tahun 2004 secara perlahan akan menurun. Malah investor asing makin sulit masuk ke Indonesia," ungkap Suhu Kwan.

Menurut Suhu Kwan Lukito, tahun 2003 merupakan sio kambing air yang jatuh pada hari Sabtu tanggal 1 Februari. Artinya, jatuhnya periode kambing air ini spesifiknya lebih condong orang dikambinghitamkan. Jadi, untuk kehidupan memang kurang menguntungkan dan banyak orang yang diperalat, bahkan banyak gejolak di mana-mana.

Hariry MAK

Sedangkan ramalan Hariry MAK, parapsikologi dan ahli hisab asal Cirebon malah lebih seram. Untuk tahun 2003, karakteristik kambing air dianggap kurang menguntungkan dalam bisnis properti. Bahkan, properti untuk tahun 2003 sekarang bakal jalan di tempat. "Artinya jangan menginvestasikan uang di properti tahun ini hingga akhir tahun depan," tegas Hariry. Alasannya, pengaruh hawa panas yang menyebabkan kondisi dan situasi negara tidak kondusif. Artinya, banyak orang yang mempunyai sifat arogan sehingga permasalahan kecil bisa menjadi besar. Hal ini juga disebabkan adanya berbagai benturan-benturan.

Makanya Hariry menganjurkan untuk berinvestasi di properti pada awal bulan ketiga tahun 2004. Sebab, dalam tahun 2004 nanti akan ada pergerakan dan langkah yang bagus dalam bisnis properti, sehingga menjadi lebih baik kondisinya. "Kenaikan harganya bisa mencapai 15 hingga 25 persen," lanjut Hariry yang menghitung berdasarkan hisab dalam ilmu Al Quran.

Sementara Suhu Kwan dan Hariry sepakat bahwa untuk tahun ini, sektor properti resedensial alias perumahan tidak ada masalah. Namun untuk tahun 2004 kedua paranormal punya pendapat yang saling berlawanan. Hariry mengatakan bahwa bisnis properti tahun depan akan lebih baik dibanding tahun 2003. Sebaliknya bagi Suhu Kwan memprediksi di tahun 2004 yang bertepatan sio kera kayu — hari Kamis, 22 Januari 2004 – tidak sebaik tahun 2003. Artinya, bisnis properti tidak sebagus sebelumnya karena jatuhnya pada tahun sio kera kayu. "Menurut hitungan saya semua bisnis dapat dikatakan tidak akan sebaik tahun 2002 sampai dengan tahun 2003," ujar Suhu Kwan. Jadi sisa tahun 2003 ini bisnis properti masih lumayan dan masih bisa bergerak.

Mengapa bisnis properti untuk tahun 2004 tidak sebaik tahun sebelumnya? Menurut Suhu Kwan penyebabnya karena alam mengingat properti itu mengandung unsur tanah. "Sedangkan yang kita hitung itu tanahnya. Tahunnya pas kebetulan tahun kayu. Jadi kayu dengan tanah itu bertentangan dan tidak selaras," kata Suhu Kwan. Namun masih ada ramalan yang menggembirakan walaupun bisnis properti agak suram tahun depan. Yaitu ada beberapa pengembang yang justru bagus di tahun kera dalam menjalankan bisnis propertinya. Bahkan ada sekitar 30 — 40 persen pengembang yang tetap eksis. Merekalah yang menangguk keuntungan di tahun kera. Percaya atau tidak, ini hanya sekadar ramalam.■

[Arif Prasetyo]

Galeri Ciumbuleuit Apartement

Inspirasi Hunian Vertikal di Kota Bandung

Proyek apartemen kini tidak hanya didominasi oleh Kota Jakarta yang memang sudah sesak dengan sempitnya lahan. Di Kota Bandung pun makin banyak apartemen yang bisa dilirik. Salah satunya Apartemen galeri Ciumbuleuit, yang dikembangkan di atas lahan seluas 1 hektare dengan luas bangunan sekitar 4.000 m2. Dibangun dengan 19 lantai termasuk 4 lantai *basement*, unit ini dijual dengan sistem *strata title* seharga Rp 180 juta sampai Rp 800 juta. Adapun pilihan luas bangunan per unit antara 30 meter persegi sampai 110 meter persegi yang terdiri dari type Galeri Sensasi, Galeri Harmoni, Galeri Ekspresi dan Galeri Impresi.

Hunian vertikal ini terbilang lengkap karena didukung berbagai fasilitas seperti tempat bermain anak, *mini market*, kafe, Spa, kolam renang, *fitness center*, salon kecantikan dan *jogging track*. Salah satu nilai jual proyek ini adalah keindahan alam dan suasana hijau yang tercipta di apartemen ini. Suasana tersebut bak lukisan indah yang tersimpan dalam alam yang penuh warna. Kesejukan panorama taman nan hijau di sekitar apartemen akan membuat penghuninya tidak akan dapat melupakan pepohonan rindang dan wangi bunga. Semuanya seakan mengantar Anda saat memasuki kawasan sejuk di tengah kota.

Apartemen Taman Pluit Kencana

Proyek Baru dari Pengembang Pelat Merah

Jangan kaget jika belakangan ini kawasan Jakarta Utara kian dijejali bagunan apartemen baru. Salah satunya adalah apartemen Taman Pluit Kencana yang berlokasi di bilangan Pulit, Jakarta Utara. Proyek yang dikembangkan PT Jakarta Propertindo ini mulai memasuki tahap pembangunan pondasi.

Proyek apartemen berlantai tujuh dengan *penthouse* yang terletak di lantai atas ini, dibangun di atas lahan seluas 2.268 m2 dengan total luas bangunan 4.345 m2. Proyek ini memiliki 87 unit dengan harga berkisar dari Rp 280 juta hingga Rp 1 miliar yang dijual ke pasar beberapa waktu lalu. "Hingga saat ini sudah sekitar 20 persen sampai 30 persen unit apartemen yang berhasil dipasarkan," ujar Ferry Oktavian, Marketing Manager PT Jakarta Propertindo kepada PROPERTI.

Menurut Ferry, pihaknya akan menjual unit apartemen ini hanya sekitar 40 unit saja, sedangkan sisanya akan disewakan. "Ini merupakan komitmen kita terhadap penghuni. Tanggung jawab manajemen masih di tangan kita. Kita tidak akan meninggalkan proyek ini begitu saja. Tapi jika banyak permintaan nanti, bisa saja kita luncurkan tahap ke dua," ujarnya.

Direncanakan, pembangunan proyek apartemen yang memiliki pangsa pasar kelas menegah atas ini berjalan selama 21 bulan dengan proses *finishing* awal tahun 2005, dan akan diserahterimakan bulan Maret tahun 2005. "Kita sangat yakin proyek ini akan sesuai jadwal, bahkan mungkin akan lebih cepat dari yang direncanakan," tandas Ferry.

Sudirman Place

Hunian Tertinggi di CBD Jakarta

Tak ada yang menyangkal, kawasan segitiga emas Thamrin-Sudirman-Kuningan, Jakarta masih menarik untuk bisnis properti. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya proyek baru yang dibangun di kawasan tersebut belakangan ini. Salah satunya Sudirman Place. Proyek yang dibangun diatas lahan satu hektar ini, diperkirakan akan menghabiskan dana sekitar Rp320 miliar, dengan luas bangunan seluas 30 meter persegi dalam delapan lantai. Di atas bangunan retail ini, juga akan dibangun gedung perkantoran berlantai sembilan seluas 5000 meter persegi dan apartemen berlantai 30 seluas 180 meter persegi. Secara arsitektur, Menara Sudirman Place akan menjadi menara residensial yang tertinggi di CBD Jakarta.

Memiliki lokasi strategis, dengan akses yang mudah dijangkau, serta kelengkapan segala fasilitas didalamnya, menjadi keungggulan utama dari proyek ini. Untuk Anda yang suka berolahraga, sekaligus bersosialisasi atau pun hendak menjamu tamu, The Sudirman Place patut dipertimbangkan. Selain dekat dengat kompleks olah raga Senayan Jakarta, The Sudirman Place juga menjadi tempat berkumpulnya berbagai restoran kelas atas. Di lantai atas tersedia bowling center yang dapat sekaligus digunakan berolah raga. Nilai tambah yang dimilikinya selain berada di jantung bisnis kota Jakarta, dengan melalui Pintu Gelora I, komplek ini terhindar dari zona 3 in 1. Saat ini, pengerjaan pondasi The Sudirman Place telah mencapai 60 %. Rencana penyelesaian The Sudirman Place dan dan The Pinnaccle Sudirman akan selesai pada tahun 2005.

Whole Sale Trade Center

Proyek Andalan BIG di Bandung Selatan

Grup Bandung Inti Graha (BIG) kembali melebarkan sayapnya. Setelah sukses membangun beberapa shopping mall seperti Bandung Trade Center (BTC), kali ini BIG kembali membangun pusat perbelanjaan baru, Whole Sale Trade Center (WTC). Dibangun di atas lahan 1,5 hektare, dengan luas bangunan sekitar 2.800 m2, menurut rencana mulai pemancangan tiang pada bulan September 2003 ini. "Kalau tidak ada halangan, proyek ini direncanakan akan selesai dalam satu tahun, "ujar Hery Suherlan, Direktur Marketing BIG kepada Bisnis PROPERTI.

Tidak kurang dari 430 unit ruang usaha dengan ukuran 8 m2 s/d 100 m2 akan segera dipasarkan. Harga yang ditawarkan pengembang relatif murah dan terjangkau terutama bagi konsumen kelas menengah. Sebab, pusat perbelanjaan WTC akan segera dipasarkan untuk umum dengan harga berkisar Rp 19,5 juta sampai 25 juta permeter persegi serta kredit jangka waktu 20 tahun. Saat ini sudah ada beberapa tenant yang berminat seperti Rumah Matahari, Hero, dan Ramayana. Untuk Rumah Matahari akan menempati ruangan sekitar 5.000 m2, belum lagi yang lainnya.

Saat ini, di wilayah Bandung Selatan memang belum memiliki pusat perbelanjaan besar seperti kawasan lainnya. Agar tidak terjadi penumpukan pusat perbelanjaan di pusat kota, pihak manajemen BIG membuat gebrakan baru. Yaitu dengan membangun pusat perbelanjaan besar pertama di wilayah Bandung bagian selatan. "Kami mohon doa restu lah agar proyek kami ini berjalan dengan lancar, sehingga penyebaran pusat belanja di Kota Bandung akan lebih bervariasi, dan tidak menumpuk dalam satu titik saja, " tandasnya.

Ciputra

Sang Begawan Bikin "Partai"

Ini baru berita. Sang Begawan Properti, Ciputra dikabarkan mendirikan partai pengembang. Hal ini terjadi saat Pak Ci didaulat sebagai pembicara dalam sebuah seminar. Sebagaimana biasanya, Pak Ci selalu berapi-api seperti layaknya sedang kampanye partai politik. Kerap kali Ciputra mendapat aplus dari pendengar karena bicaranya yang meledak-ledak. Bahkan ia juga mengkritik kebijakan pemda yang terlalu banyak meja dalam perizinan. Bahkan, Prof. Dr. Didiek Rachbini, ekonom Indef, menawarkan diri untuk menulis kisah perjalanan Pak Ci seputar keberhasilannya selama 30 tahun sebagai pengembang. "Saya bersedia menulis riwayat perjalanan Pak Ci agar pengembang muda bisa belajar dari beliau. Kalau ditulis dalam buku kan tidak sampai 30 tahun tapi cukup 6 bulan sudah bisa menyerap ilmunya," ujar Didiek Rachbini. Menurut Didiek Rachbini jika yang menulis perjalanan Pak Ci semestinya orang yang berpengalaman maka akan lebih bagus.

Lalu, apa komentar Pak Ci tentang usulan pembuatan buku? Ya, usulan itu bagus agar pengembang muda lebih menjiwai sebagai pengusaha yang ulet. Ihwal bicara yang suka meledak-ledak dalam sebuah acara seminar Pak Ci mengaku memang itu dilakukan agar pengembang lebih bersemangat menatap masa depan. "Apalagi saya suka berinteraksi dengan semua orang," kata mantan Ketua Umum REI dan pendiri REI ini. Jika menasehati anak-anaknya apa iya seperti itu? "Ah, ya tidak begitu. Bicara yang meledak-ledak kan hanya di depan umum saja," kata Ciputra. Tapi yang membuat Ciputra mengernyitkan dahi adalah usulan Didiek Rachbini untuk membuat partai baru di kalangan pengembang. Namun Ciputra yang mendapat lemparan bola panas itu hanya senyum-senyum saja. "Ah, itu kan bercanda saja," ujar Pak Ci sambil ngeloyor meninggalkan lobi hotel. *(AP)*

Lucy Rumantir

Kembalinya Ratu Jones Lang LaSalle

Di pelataran bisnis properti nasional, Lucy Rumantir bukan sosok baru. Sejak tahun 1993, wanita cantik berdarah Manado ini sudah menekuni bisnis properti sebagai konsultan di bawah bendera konsultan properti asing Jones Lang LaSalle. Tapi, belakangan namanya menghilang dari percaturan bisnis properti di Tanah Air karena harus mengikuti sang suami yang pindah ke Negeri Kangguru, Australia.

Bisnis properti rupanya benar-benar telah membuat hati Lucy kepincut. Buktinya, meski secara materi di Australia boleh dianggap sudah berkecukupan, Ibu tiga orang putera ini lebih memilih kembali ke Indonesia dan terjun lagi ke bisnis properti. "Risikonya saya harus berpisah dengan keluarga," tutur Lucy. Untuk tetap menjalin kehangatan keluarga, Lucy harus bolak-balik Jakarta-Australia PP sebulan satu kali. "Tapi suami saya juga sering ke Jakarta karena ia punya perusahaan *gift* di Australia yang mendistribusi ke sekitar 350 toko di seluruh Australia. Jadi kalau dipikir untuk hidup tenang-tenang saja, disana juga sudah saya dapatkan. Tapi dibisnis properti ini menurut saya banyak tantangannya. "Itu yang membuat saya suka" ujarnya kepada PROPERTI.

Kembalinya Lucy ke jagad bisnis properti nasional berawal dari keinginan Jones Lang LaSalle (JLL), yang berkantor pusat di Chicago, Amerika Serikat, untuk berekspansi di Indonesia. Manajemen JLL membutuhkan orang yang cukup senior, "Tetapi harus orang Indonesia asli," ungkap Lucy, yang kini menduduki posisi National Director di JLL. Pilihan tersebut jatuh ke tangan Lucy yang memang punya pengalaman panjang. Tanpa berpikir dua kali, wanita yang telah memiliki satu orang cucu ini langsung menyabet peluang itu. Kini, Lucy diminta untuk membantu BPPN memasarkan produk Joint Venture Property. *(ZH)*

Fauzi Bahar

Akan "Pindahkan" Marina Ancol

JOINT VENTURE ASET BPPN

Tawaran Menggiurkan dari BPPN

Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) kembali meluncurkan program baru. Namanya Joint Venture (JV) di bidang properti. Sasarannya pengembang yang memiliki modal kuat. Rudy Margono dan Alwi Baghir Mulachela berencana mengambil lahan di Gatot Soebroto dan Kuningan.

Malam itu di Ruang Cendrawasih JHCC, Jakarta, Managing Director PT Centra Lingga Perkasa, Rudy Margono terlihat serius mensdengarkan penjelasan seorang pejabat BPPN mengenai Program Kerjasama Pengelolaan Aset Properti (PKPAP) atau yang lebih akrab disebut JVP (Joint Venture Property). Sesekali ia berdiskusi serius dengan Dedi Setiadi, *Managing Director* Gapura Prima Group. Dari cara mereka bicara, terlihat sekali minat yang besar terhadap peluang yang ditawarkan itu.

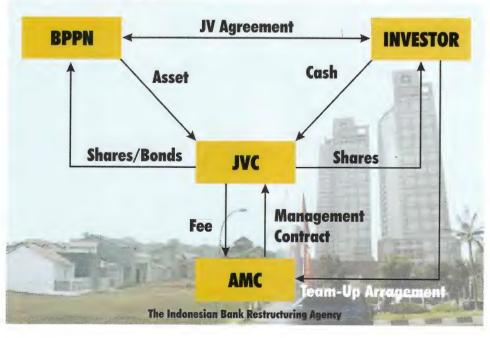
Di meja yang sama, terlihat Alwi Baghir Mulachela, Ketua DPD REI Jakarta. Pria ramah keturunan Arab ini juga terlihat pembicaraan serius dengan Rudy Margono. Usai acara, ketika ditanya minatnya untuk masuk dalam program tersebut, Rudy hanya menjawabnya dengan tersenyum. Jawaban kasak kusuk yang mereka lakukan terbuka dari Alwi Baghir. "Saya diajak Pak Rudy untuk bersama-sama BPPN mengembangkan lahan di Gatot Soebroto," katanya. Selain di Gatot Soebroto, lahan strategis aset JV yang diincar oleh duet Rudy dan Alwi ini adalah di Kuningan, Jakarta Selatan. Rencananya, mereka akan mengembangkan proyek apartemen dan pusat belanja, mengulang sukses proyek Bellagio di Mega Kuningan.

Hasil survey lapangan Bisnis PROPERTI, lahan seluas 36,715 meter persegi ini merupakan satu-satunya stok lahan terbesar yang berlokasi di kawasan segitiga emas. Aksesnya sangat mudah dan memiliki akses jalan utama yang banyak. Dari lokasi dan peruntukan, lahan ini sangat cocok untuk proyek gedung perkantoran, ritel dan hotel. Dari total luas lahan sekitar 24.048 hektar, sedikitnya ada empat aset yang dapat dilirik oleh pengembang. Misalnya lahan seluas 345.864 m2 di Cikunir yang cocok untuk proyek perumahan menengah atas. Selain itu, ada juga lahan seluas 8,294 m2 di kawasan Kuningan yang juga tak kalah prospeknya untuk proyek perkantoran dan apartemen. Ada lagi lahan seluas z31,877 m2 di Jalan Jend A.Yani di Surabaya yang cocok untuk proyek properti komersial.

Menurut Alwi Baghir, ia memang tertarik untuk mengikuti program JV yang ditawarkan BPPN. "Idenya bagus sekali. Ada peluang bekerja sama dalam mengembangkan lahan BPPN," kata Alwi. Ketua DPD REI DKI Jakarta ini bahkan bertanya lebih jauh soal aturan main yang ditawarkan BPPN. "Soalnya pengembang sekarang kan masih kesulitan modal, boleh enggak lahannya diagunkan ke bank," tanya Alwi.

Dari paparan yang disampaikan oleh BPPN saat acara investor forum 7 Agustus 2003 silam, terkesan BPPN tidak akan memberi izin bila lahannya diagunkan ke bank. "Karena tujuan JV ini justru menciptakan sinergi antara BPPN dengan investor dalam mengoptimalkan modal kerjanya," kata Rahmat Bastaman, pejabat BPPN yang bertanggungjawab program ini.■

[Indra Utama]

Skema Umun Kerja Sama **Brigding The Fiture**

KONSORSIUM

Berburu Aset Properti Lewat Broker

Disinyalir sejumlah broker kakap ikut bermain pada PPAP-3 yang lalu Ada yang bertindak sebagai pengumpul investor, tapi ada juga yang langsung menjadi investor.

Pupus sudah harapan Lanny (30 tahun), pemilik perusahaan dis tributor obat yang berkantor di kawasan Kuningan, Jakarta Pusat. Minatnya untuk memasukkan penawaran untuk ikut membeli salah satu unit apartemen di kawasan pecinan Hayam Wuruk, Jakarta Kota, langsung hilang setelah mendengar penjelasan pejabat BPPN saat presentasi produk pada Agustus 2003 silam. "BPPN akan memenangkan penawaran yang lebih rendah jika ada peserta yang memilih membeli *bulk*," keluh Lanny yang sudah lama mengincar aset berupa apartemen.

Ibu dua anak ini memang benar. Berbeda dengan program penjualan aset properti (PPAP)-BPPN sebelumnya, pada tahap 3 ini BPPN terkesan lebih memprioritaskan penjualan dalam volume besar *(bulk)* ketimbang melayani peminat eceran meski harga per unit yang diajukan lebih tinggi dibanding harga rata-rata pembeli *bulk*. Dari total sekitar 2.648 aset yang dilempar pada PPAP-3 kali ini, hanya ada 1.135 aset yang benar-benar bisa dilirik dengan bebas oleh investor individu. Sisanya, hampir 1.513 aset, "dibungkus" dalam 61 *bulk*. Memang, seluruhnya hanya terserak di Jabotabek saja.

Lemahnya posisi peminat seperti Lanny yang disinggung di atas, dibaca oleh beberapa broker sebagai peluang bisnis. "Harga penawaran yang diajukan mereka pasti lebih baik. Daripada kalah oleh investor kakap, lebih baik kita yang *kumpulin* peminat yang sama dan kita yang maju untuk beli aset *bulk*," jelas Lukas (bukan nama sebenarnya—red), salah seorang broker yang ditemui Bisnis Properti saat *open house* di lantai 3 kantor BPPN pekan silam.

Apartemen Menara Kelapa Gading

Menurut Lukas, atas jasanya ia memang akan mengutip sedikit *fee* dari pembeli yang menang. Caranya, pria keturunan ini mengumpulkan calon peminat yang kebetulan aset yang dilirik masuk dalam daftar bulk. Ambil contoh aset *bulk* berupa 5 unit ruko dan rumah yang berlokasi di Taman Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Kemudian Lukas mengumpulkan 5 peminat aset-aset ini. Jika hanya berhasil menarik 4 peminat, Lukas sendiri yang akan membeli aset yang tersisa. Entah ada kaitan atau tidak, saat ini beberapa broker kakap terlihat ramai-ramai menubruk aset *bulk*. Salah satunya adalah 13 unit Apartemen Menara Kelapa Gading di Jakarta Utara. Di tawarkan dengan harga dasar cuma Rp 2,9 milyar, artinya rata-rata per unit hanya dihargai sekitar Rp 200 jutaan per unit.

Suryanto Salim misalnya. *Principal* LJ.Hooker Pluit 1 ini juga telah menyatakan minatnya untuk menubruk 13 unit apartemen yang terletak di Apartemen Menara Kelapa Gading. Broker ini mengklaim telah memiliki investor yang siap membeli seluruh aset berupa unit apartemen tersebut. Senada dengan Suryanto, Direktur Bali Realty, Frans Mardi, juga mengaku telah mengumpulkan investor untuk membeli seluruh unit apartemen di Menara Kelapa Gading tersebut. Ketika dihubungi Bisnis PROPERTI, Frans mengaku tertarik akan memborong 13 unit apartemen di Menara Kelapa Gading. Bali Realty yang sempat ditunjuk oleh pengembang apartemen ini sebagai agen pemasarannya sangat yakin bisa menjualnya dengan harga lebih baik. "Memang saya akan jual lagi, beberapa investor sudah ada yang memodali saya," kata Frans.

Menurut Frans, dari sisi harga yang ditawarkan, ia sangat tertarik dan memperkirakan bisa menjual lagi dengan keuntungan lebih dari 30 persen. Apalagi, untuk membeli aset *bulk*, BPPN memberikan peluang kepada Frans untuk tidak perlu menawar. "Jadi saya bisa membeli dengan harga dasar," jelas Frans. Sayangnya, belakangan Frans Mardi menunda rencananya membeli aset *bulk* tersebut. "Pejabat BPPN tidak bisa menjelaskan dengan pasti soal biaya-biaya yang harus saya keluarkan," kata Frans. ■

[Indra Utama]

ANALISIS SAHAM PROPERTI

Momentum Hilang, *Cuan* Melayang

Saham industri properti empat bulan terakhir ini mengalami *bullish* cukup signifikan. Apakah ini pertanda pulihnya kepercayaan pasar atau hanya aksi spekulan 'menggoreng' saham properti?

Pemegang saham properti tampaknya bisa tersenyum lebar. Pasalnya, *cuan* atau keuntungan besar sudah terbayang. Tentu keuntungan ini untuk mereka yang meng*hold* saham properti, paling tidak, sejak awal Mei 2003 lalu. Pasalnya, rata-rata saham industri properti hingga penutupan minggu kedua Agustus 2003 telah meningkat sekitar 103,8% bila dibandingkan harga pembukaan di Januari 2003. Dan, sampai tulisan ini diturunkan, posisi saham properti tetap menguat signifikan.

Kalaupun ada gejolak negatif, itu hanya terimbas ledakan bom di Hotel JM Marriott 5 Agustus lalu. Namun, bom dahsyat itu tidak hanya merontokan saham sektor properti. Toh, indeks harga saham gabungan terlontar jatuh dari posisi 503,942 pada 4 Agustus 2003 ke posisi 488,529 pada 5 Agustus 2003. Pascabom, pasar *wait and see* sampai pemerintah terlihat serius dan memiliki komitmen menangani terorisme. Memang, siapa pun tidak akan ada yang berani memberikan jaminan tragedi kemanusiaan seperti di Kuta, Bali, dan Hotel JM Marriott tidak akan terulang lagi.

Meski begitu, pasar merespons positif cara-cara pemerintah memulihkan keamanan dan penyelidikan terhadap pelaku terorisme. Keyakinan seperti itu yang mendorong pelaku pasar kembali melantai di bursa saham Jakarta. Akibatnya, indeks harga saham gabungan merayap kembali ke posisi sehari sebelum bom meledak di Hotel JM Marriott. Dan sepuluh hari setelah peristiwa tersebut, indeks harga saham gabungan malah bertengger di posisi 515,592, naik 5,54%.

Bersamaan dengan itu, aksi beli pelaku pasar juga mengangkat indeks harga saham properti dua hari setelah bom meledak di Hotel JM Marriott. Yang dicari investor tentu peluang *gain* pada saham yang kursnya murah serta didukung membaiknya fundamental perusahaan. Saat itu,

Hendra Bujang

7 Agustus 2003, dua hari setelah bom meledak di Hotel JM Marriott, saham PT Ciputra Surya Tbk naik 30 poin, PT Pakuwon Jati Tbk naik 40 poin, PT Jakarta Internasional Hotel & Development Tbk naik 50 poin, PT Jaya Real Property Tbk naik 50 poin, dan PT Summarecon Agung Tbk naik 50 poin, dibanding hari sebelumnya. Sebagian besar perusahaan properti di luar lima perusahaan tersebut, harga sahamnya juga naik. Ini dapat dilihat dari pergeseran indeks gabungan saham properti ke level 35,889, meningkat 4,62%. Peningkatan indeks saham properti ini menunjukkan nyali besar investor untuk memburu saham properti.

Secara makro, menurut Hendra Bujang, praktisi pasar modal dari PT Megakarya Securities, perburuan investor pada saham-saham properti dipicu tren menurunnya suku bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) yang hampir menyentuh 9%. Dengan turunnya suku bunga, investor mengalihkan portofolio pada surat-surat berharga, seperti saham, reksa dana, atau obligasi, yang di atas kertas menjanjikan *return* lebih menguntungkan dibandingkan, deposito atau SBI. Meski pada saham, reksa dana atau obligasi, risiko yang dihadapi investor juga lebih tinggi dibandingkan deposito atau SBI. Namun, bagi investor risiko itu menjadi gairah tersendiri dan sesuai prinsipnya: *high risk, high return.*

Selain tren penurunan suku bunga, momentum yang mendorong saham properti diburu investor akibat *corporate action* perusahaan properti, seperti penjualan rumah di level harga Rp 100-Rp 500 juta yang banyak diminati masyarakat. Nah, ini berkait langsung dengan bank yang gencar memberikan KPR kepada masyarakat. Tidak heran bila para pengembang pun menaikkan harga rumah 5-10% sejak awal Agustus. Langkah pengembang ini tentu saja menarik minat investor untuk membeli sahamnya.

"Jadi, kata Hendra Bujang, "semua itu menjadi daya tarik investor untuk membeli saham-saham properti. Apalagi saham-saham properti harganya masih murah. Investor telah memburu saham properti sejak Mei 2003. Bila kita bandingkan indeks saham properti pada

Januari 2003 hingga Agustus ini, terjadi peningkatan sekitar 300%." Ambil contoh, harga saham PT Ciputra Surya Tbk yang awal Mei lalu hanya bertengger di Rp 130, sekarang (data 11 Agustus 2003) mencapai Rp 465, bahkan sempat menyentuh Rp 480. Begitupun PT Sumareccon Agung dari Rp 130 menjadi Rp 435, bahkan pernah manteng di harga Rp 470, pada periode yang sama.

Pandangan Hendra Bujang senada dengan Budi Ruseno, praktisi pasar modal dari PT Bhakti Capital Indonesia, mengenai pemicu investor memburu saham-saham properti. Menurut Budi Ruseno, suku bunga yang trennya menurun telah mendorong bank mencari alternatif pembiayaan ke KPR yang pasarnya sedang tumbuh. Pasalnya, bank-bank besar yang hidup dari bunga obligasi dan SBI kini mulai "gerah". Agar dana tetap produktif, bank mencari alternatif pembiayaan. "Kini, investor melihat saham para pengembang yang berorientasi ke perumahan kelas menengah, rumah toko dan rumah kantor," ujar Budi Ruseno.

Hal yang sama dikatakan Haryajid Ramelan, analis dari PT Rifan Securities. Menurutnya, investor masuk ke saham properti yang mengembangkan perumahan kelas menengah. Namun, ujarnya, tidak semua saham properti bagus, terutama yang mengembangkan mal dan kawasan industri. Terlepas dari fokus pengembang pada sektor properti tertentu, yang jelas, menurut Haryajid, sejak kuartal II saham properti mengalami peningkatan. Ia malah memprediksi, saham properti masih diburu investor sampai akhir tahun ini.

Meski begitu, investor tetap harus waspada. Alasan Hendra, kalau harga saham sudah mulai tinggi, biasanya akan terjadi *profit taking*. Apalagi masih kuat dugaan, saham properti sedang 'digoreng' *market maker* untuk meramaikan pasar saham properti. Ia menilai, isvestor yang masuk pun masih senang bermain jangka pendek dan menengah. "September pasar mulai jenuh. Karena investor yang masuk sifatnya tidak permanen. Biar bagaimanapun investor masih tetap memegang *blue chips*, karena dianggap relatif lebih aman," ujarnya. Jadi, siapa yang tak dapat membaca momentum, bersiap saja untuk kehilangan *cuan*. ■

[La Ode Idris]

Tren Harga Saham Emiten Sektor Properti dan Real Estat

No	Perusahaan	Harga (Rp) 27/1/03	Harga (Rp) 15/8/03	*Gain/loss* Rp	*Gain/loss* %
1	PT Bhuwanatala Indah Permai Tbk	15	35	20	133
2	PT Bukit Sentul Tbk	115	135	20	17
3	PT Bintang Mitra Semestaraya Tbk	40	90	50	125
4	PT Ciptojaya Kontrindoreksa Tbk	45	75	30	66
5	PT Ciputra Development Tbk	80	340	260	325
6	PT Ciputra Surya Tbk	115	465	350	304
7	PT Duta Anggada Realty Tbk	70	140	70	100
8	PT Dharmala Intiland Tbk	35	90	55	175
9	PT Duta Pertiwi Tbk	325	625	300	925
10	PT Bakrieland Development Tbk	15	35	20	135
11	PT Gowa Makassar Tourism Tbk	400	550	150	37,5
12	PT Jaka Artha Graha Tbk	50	10	-40	-80
13	PT Jaya Real Property Tbk	400	950	550	137,5
14	PT Karka Yasa Profilia Tbk	20	30	10	50
15	PT Kawasan Industri Jababeka Tbk	50	70	20	40
16	PT Kridaperdana Indahgraha Tbk	40	85	45	112,5
17	PT Lamicitra Nusantara Tbk	150	90	-60	-40
18	PT Lippo Cikarang Tbk	90	180	90	100
19	PT Lippo Karawaci Tbk	140	210	70	50
20	PT Lippo Land Development Tbk	575	575	0	0
21	PT Moderland Realty Ltd. Tbk	35	55	20	57
22	PT Mulialand Tbk	1600	700	900	-43,75
23	PT Indonesia Prima Property Tbk	90	80	-10	-11
24	PT Putra Surya Perkasa Tbk	15	15	0	0
25	PT Pakuwon Jati Tbk	70	220	150	214
26	PT Panca Wiratama Sakti Tbk	50	45	-5	-10
27	PT Ristia Bintang Mahkotasejati Tbk	55	80	25	45
28	PT Roda Panggon Harapan Tbk	45	140	95	211
39	PT Suryainti Permata Tbk	25	170	145	580
30	PT Suryamas Dutamakmur Tbk	65	65	0	0
31	PT Summarecon Agung Tbk	100	415	315	315

NAFA URBACH

Di Kamar Bisa Lebih Bebas

Penampilan artis cantik Nafa Urbach (25), kini terlihat lebih berani. Lihat saja dandanan [illegible] artis ini. Meski keberatan bicara soal [illegible], Nafa yang kerap tinggal di apartemen ini mengakui arti rumah sangat penting bagi dirinya. "Rumah itu ibarat istana, [illegible] kita bisa berbuat apa saja," kata Nafa sambil mengerling manis.

Nafa menceritakan bagaimana indahnya saat pulang ke rumah orangtuanya di Malang, Jawa Timur. "Ada perasaan tenang bisa bisa kumpul di rumah orangtua," sambungnnya. Bila berkunjung ke rumah orangtuanya di Malang, Nafa sangat suka menghabiskan waktu untuk berlama-lama di pondokan yang berada persis di belakang rumah. "Di sini saya bisa merasakan ketenangan sambil menikmati sejuknya udara," paparnya.

Selain menikmati sejuknya udara di ruang itu, Nafa juga mengakui jika kamarnya sebagai salah satu ruang favoritnya. Untuk yang satu ini, Nafa memiliki banyak persyaratan. Mantan kekasih aktor Primus ini mengakui, ia sangat suka berlama-lama di kamarnya menghabiskan waktu dan menikmati musik. Karena itu, kamar pribadi Nafa tidak hanya harus bersih dan luas, tapi juga tidak banyak memiliki perabotan. "Dengan kamar yang luas, aku bisa lebih tenang menikmati suasana istirahat," desah Nafa sambil memejamkan matanya yang indah. "Coba *aja* lihat kamar ku, di sana hanya ada sebuah tempat tidur, lemari pakaian ditambah dengan seperangkat eletronik," cerita Nafa Urbach. Dengan ruangan kamar yang lapang, "Aku bisa bebas berbuat apa saja saat berada di kamar," tutur Nafa sambil tersenyum menggemaskan. ■

[Rmt]

GADING PARK VIEW

Dulu Apartemen Kini Rumah Mewah

Di atas bekas lahan proyek apartemen Gading Timur, pengembang Summarecon Agung mengembangkan proyek rumah mewah seharga Rp 2,4 miliar.

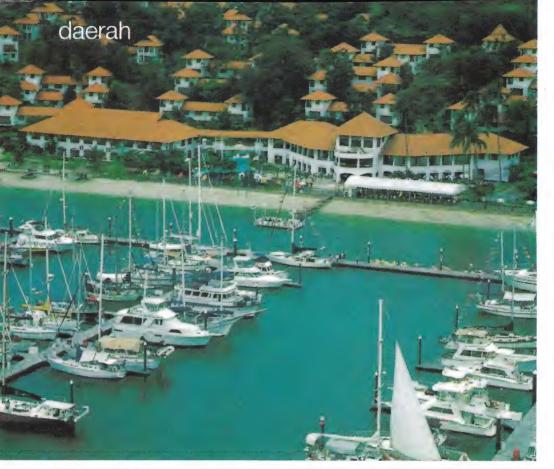
Cobalah Anda bertandang ke kawasan bagian timur Kelapa Gading. Bangunan apartemen dua menara yang dulu telah memasuki tahap *finishing*, kini tidak terlihat lagi. Sebagai gantinya, di atas bekas proyek Apartemen Gading Timur (AGT) itu tengah dikembangkan proyek perumahan super mewah Gading Park View (GPV). Setelah sempat menyeselesaikan pengerjaan kontruksi dan akan di-*finishing*, pengembangnya PT Summarecon Agung (SA) justru merobohkan bangunan apartemen yang terdiri dari 1.193 unit itu. Padahal, penjualan unit apartemen menengah yang dijual dengan harga bervariasi antara Rp 40 juta sampai Rp 70 juta per unit itu sudah diserap pasar sampai 90 persen. Menara pertama yang terdiri dari 391 unit bahkan sudah terjual semuanya. Investasi yang siasia dari proyek ini ditaksir mencapai Rp 40 miliar (sebelum krisis-red) lebih.

Tak pelak, dirobohkannya bangunan 24 lantai bekas apartemen Gading Timur itu memang sempat menimbulkan tanda tanya. Beberapa isu bahkan sempat menyebutkan, dibongkarnya AGT disebabkan adanya kesalahan kontruksi dan penentuan harga jual. "Kalau diteruskan, proyek itu malah bisa menjadi virus yang menyedot keuangan pengembang," kata seorang pengembang apartemen yang minta namanya tidak ditulis. Menurut pengembang ini, harga jual apartemen yang ditawarkan pengembang sangat rendah. "Kalau dipaksakan, bisabisa kontruksi apartemen itu sangat lemah," tambahnya.

Ketika dikonfirmasi soal ini, *Marketing Manager* PT Summarecon Agung (SA) Harry Santoso mengatakan, akibat krisis moneter pertengahan 1997, biaya pembangunan melonjak empat kali lipat. Sementara kontraktor yang mengerjakannya, PT Mivan, kabur kembali ke negaranya (Irlandia) sehingga gedung itu terpaksa dibongkar," tutur Herry. Pembongkaran sendiri dimulai akhir 2001 lalu. Meski gagal dibangun, PT.SA tidak lepas tangan begitu saja. Pengembang ini memberikan ganti rugi kepada pembeli dalam bentuk pengembalian uang, ditukar dengan kavling milik PT SA di Kelapa Gading, dan "Ada juga yang dipindahkan ke Apartemen Gading Permai," jelas Herry.

Setelah dirobohkan, lahan bekas AGT kini dikembangkan PT SA menjadi proyek Gading Park View sebanyak 59 unit rumah 2,5 lantai. Saat ini, rumah mewah yang dijual dengan harga terendah senilai Rp 1,6 miliar dan paling mahal seharga Rp 2,4 miliar ini, telah terjual 50 persen. Dengan harga bangunan senilai Rp 4 juta per meter persegi saja, diperkirakan harga jual tanah di proyek GPG ini mencapai lebih dari Rp 6 juta permeter persegi. Selain rumah mewah, PT SA juga mengembangkan 38 unit ruko mewah tiga lantai dengan harga rata-rata Rp 1,6 miliar. Dengan proyek GPV ini, diperkirakan ada perputaran dana sekitar Rp 178.800.000.000.

Meski dari sisi bisnis kelihatan keuntungan yang bakal diraih PT SA lebih menggiurkan ketimbang meneruskan proyek AGT, pengembang ini mengaku tidak hanya melihatnya dari pertimbangan untung rugi saja. "Setelah kami putuskan membangun GPG, ternyata segmen yang cocok untuk lokasi itu memang bukan menengah bawah, tapi justru kelas atas," jelas Herry Santoso yang mengaku sebagian besar pembeli rumah GPG bukan warga Kelapa Gading, "Tapi justru masyarakat luar yang ingin tinggal di kawasan ini," ulas Herry. Kelihatanya, Summarecon Agung sangat yakin pasar *landed house* kelas atas di Kelapa Gading masih sangat bagus. ■

[IU]

ngunan pusat belanja, di kawasan dengan luas sekitar 415 Km2 ini, hampir dibilang belum ada pembangunan proyek baru. Saat ini ada sembilan pusat perbelanjaan yang sudah beroperasi di Batam. "Memang ukurannya tidak sebesar mal di Jakarta, namun sesuai dengan kebutuhan masyarakat Batam," tambahnya. Begitu juga dengan pembangunan ruko di wilayah Kota Batam. Karena pengembang terus membangun ruko dari tahun 1998 hingga 2003 ini, membuat pasar ruko di Batam mulai *over supply*.

Di sisi lain, sebagai kawasan industri yang memiliki penduduk mayoritas pekerja, permintaan rumah khususnya rumah kelas menengah-bawah semakin tinggi. Hanya karena keterbatasan lahan, penyediaan rumah untuk kelas menengah-bawah ini agak tersendat. Hal ini lah yang mendorong DPD REI Batam untuk terus menggalakkan pembagunan vertikal seperti rumah susun untuk mengatasi masalah tanah tersebut.

■ BATAM

Bergairah Ketika Krisis, Kini Malah Stagnan

Batam ternyata sebuah anomali di bisnis properti. Ketika krisis mendera, bisnis properti di kawasan ini justru naik daun. Tapi, ketika kawasan lain mulai menggeliat, properti Batam justru adem ayem.

Sebagai kawasan industri yang memiliki lokasi strategis, Kota Batam memang layak menjadi incaran para investor. Berbeda dari kawasan lainnya di Indonesia yang sering naik turun, bisnis properti di Batam justru selalu stabil. Lihat saja perkembangan bisnis properti di Batam saat ini. Sempat dikerek tinggi, kini harga tanah di kawasan Nagoya, salah satu pusat perniagaan di Kota Batam hanya sekitar Rp 1 juta hingga Rp 2 juta per meter persegi. Itupun tanah yang sudah dibangun.

Sedangkan untuk kawasan sekitarnya seperti di Batam Center, masih sama dengan dua tahun sebelumnya yakni sekitar Rp 500 ribu/m2. "Di Batam ini agak berbeda. Dulu sewaktu krisis ekonomi melanda Indonesia, bisnis properti di Batam malah tidak terkena imbasnya, bahkan bergairah. Tapi di saat bisnis properti di daerah-daerah lain sudah menunjukkan kebangkitan, bisnis properti di Batam malah biasa-biasa saja. Tapi bukan berarti turun ataupun stagnan, hanya stabil" ujar Eddy Hussy, Ketua DPD REI Khusus Batam kepada PROPERTI.

Menurut Eddy, kebanyakan proyek yang tengah dikembangkan saat ini lebih banyak kelanjutan dari rencana proyek lama. Hanya beberapa proyek baru yang dibangun, seperti perumahan untuk menengah bawah dan beberapa pusat perniagaan. Begitu juga dengan pembangunan pusat belanja...

"Di subsektor perumahan, khususnya perumahan menengah bawah permintaan cukup bagus, terutama untuk rumah tipe 60 ke bawah," imbuh Eddy.

Hasil survei PROPERTI di Batam beberapa waktu lalu, juga menunjukkan hal yang sama. Banyak pengembang di Batam lebih memilih membangun rumah bertipe kecil, terutama RSS/RS maupun RS plus. Hal ini menurut salah seorang pengembang di Batam, dikarenakan penduduk Batam lebih banyak pada level ekonomi menengah ke bawah. Perumahan di Batam sendiri banyak tersebar di kawasan Batam Center, karena kawasan ini memiliki lokasi yang cukup strategis. Kalau dihitung dengan waktu tempuh, hanya sekitar 10 hingga 15 menit dari pusat perniagaan Nagoya, maupun dari kawasan industri Batamindo dan Bandara Hang Nadim. Secara umum, kondisi Batam kini justru loyo ketika bisnis properti di tempat lain sedang bergairah. ■

[Zal Hanif]

RISET PASAR

Properti Makin Prospektif

Sinyal-sinyal perbaikan sektor properti sangat terasa. Hampir semua indikator mendukung *booming*-nya bisnis ini mulai 2004 sampai 2007 mendatang. Kekuatiran Pemilu 2004 akan rusuh pun tidak lagi dipedulikan.

Sejumlah indikator yang menggerakan pertumbuhan ekonomi sepanjang tahun 2003 dan tahun 2004 mendatang terlihat sangat positif. Bom JW arriott di Mega Kuningan beberapa waktu yang lalu tak mampu menahan arus wisatawan dalam dan luar negeri untuk mengunjungi Indonesia. Masuknya perusahaan asing ke Indonesia juga membuktikan, tingkat pertumbuhan investasi dalam negeri dan luar negeri pun mulai membaik. Efeknya, tingkat pertumbuhan konsumsi pun terus bergairah seiring meningkatnya pertumbuhan ekspor.

Lihat saja angka-angka pendukung di bawah ini. Penjualan barang konsumsi naik sebesar 8 persen dalam 12 bulan terakhir. Kecuali pesawat televisi, penjualan sejumlah produk elektronika utama sepanjang semester I (Januari – Juni 2003) naik sampai 35 persen. Angka ekspor RI pada Juni 2003 bahkan mampu menembus US$ 5,28 miliar. Angka tertinggi setidaknya dalam 32 bulan terakhir sejak krisis. Bahkan kunjungan wisatawan asing meningkat sampai 34 persen beberapa minggu terakhir ini. Sebuah grup pengembang yang menjajakan produknya pada pameran rumah akhir pekan silam, mengaku berhasil menjual 500 unit rumah dalam seminggu.

Hasil analisis Panangian Simanungkalit & Associates (PSA), berbagai indikator moneter dan perkekonomian nasional 2003 – 2004 memperlihatkan kondisi yang positif. Dari penurunan suku bunga KPR sampai angka 13 persen, diyakini pada tahun 2004 akan menurun sampai 12 persen. Begitu juga halnya dengan suku bunga kredit konstruksi yang kini masih bertengger di angka 16 persen, akan turun pada tahun 2004 sampai 14 persen. Semuanya tidak lepas dari terus melorotnya suku bunga SBI pada angka 8,9 persen pada Agustus 2003 ini. PSA memprediksikan angkanya akan mencapai titik terendah 8 persen pada tahun 2004 mendatang.

Di sisi lain, indikator lain yang tak kalah pentingnya seperti angka pertum-

Prediksi Perekonomian 2003—2007

Tahun	2003	2004	2005	2006	2007
Tingkat Inflasi	5.9%	6.5%	5.8%	5.5%	5.3%
Pertumbuhan Ekonomi	3.8%	4.1%	4.5%	5.2%	6.2%
Kurs IDR/USD	8,500	8,700	8,500	8,300	8,300
Tingkat Suku Bunga SBI	8.8%	8.8%	8.6%	8.2%	8.0%
Tingkat Suku Bunga Deposito	9.8%	9.8%	9.4%	9.0%	8.5%
Tingkat Suku Bunga Konstruksi	17.0%	16.5%	15.5%	15.0%	14.5%
Tingkat Suku Bunga KPR	14.5%	13.8%	13.2%	12.8%	12.3%

Sumber: Dari berbagai sumber diolah PT PSA, Agustus 2003

Kapitalisasi Proyek Komersial Jabotabek, Daerah dan Perumahan Nasional 1999—2002 dan Prediksi 2003—2005

No	Nama Proyek	Nilai Kapitalisasi (Rp. Miliar)	Luas Bangunan(m2)	Tahun			
				1999	2000	2001	2002
1	Proyek Pusat Perbelanjaan Modern Jabotabek	32,976	2,399,299	996	2,039	4,120	5,912
2	Proyek Apartemen Jabotabek	15,050	1,184,677	344	991	1,368	1,974
3	Proyek Perkantoran Jabotabek	2,799	280,928	500	727	590	86
4	Proyek *Mixed Used Commercial* Jabotabek	5,405	331,500	-	-	-	495
5	Proyek Hotel Jabotabek	1,900	82,250	-	-	-	-
6	Proyek Komersial Daerah	26,946	2,216,436	-	62	316	2,265
7	Proyek Perumahan Daerah	38,127	-	1,993	3,495	4,037	5,507
8	Proyek Ruko/Rukan Nasional	22,876	-	1,196	2,097	2,422	3,304
Kapitalisasi Proyek Properti Nasional(Rp. Miliar)		123,203	-	5,028	9,410	12,853	19,543

Sumber: Dari berbagai sumber diolah PT PSA, Agustus 2003

Prediksi Pasar Jasa Konstruksi, Konsultan Konstruksi dan Penyerapan Tenaga Kerja 2004

	2002	2003	2004
Nilai Proyek Jasa Konstruksi (Rp. Triliun)	87.8	106.6	128.0
Nilai Proyek Konsultan Konstruksi (Rp. Triliun)	21.9	26.7	32.0
Kenaikan	15%	21.5%	20%
Penyerapan Tenaga Kerja (Orang)	313,464	380,838	457,002
Pertumbuhan Ekonomi	3.7%	4.0%	4.5%

Sumber: DKN Inkindo diolah PSPI, Agustus 2003

buhan ekonomi yang semula hanya 4 persen pada 2003, akan bergeser naik sampai 4,5 persen tahun depan. Turunnya inflasi yang saat ini masih bertahan di angka 6 persen menjadi 5,5 persen tahun 2004 mendatang, turut melengkapi indikator positif membaiknya bisnis ini. Tidak usah heran, kecuali pasar perkantoran, kawasan industri, perhotelan dan resor serta apartemen sewa, semuanya akan meningkat sepanjang tahun 2003 – 2004 ini. Pasar perumahan subsidi misalnya diramalkan meningkat rata-rata 25 persen. Sementara pasar kondo menengah dan mewah juga meningkat sampai 40 persen. Pasar ritel seperti ruko dan *trade center* bahkan diprediksikan meningkat sampai 50 persen.

Secara nasional, diperkirakan sedikitnya ada Rp 146,08 triliun kapitalisasi proyek properti yang berputar sampai tahun 2005 mendatang. Dari tahun 2003 ke 2004 saja, peningkatan yang terjadi sangat signifikan. Bila tahun 2003 ada kapitalisasi sebesar Rp 34,78 triliun, maka tahun 2004 mendatang diperkirakan ada perputaran sebesar Rp 37,06 triliun. Jangan heran bila nilai proyek jasa konstruksi pun naik berkali lipat. Tahun 2002 lalu baru tercatat nilai proyek sebesar Rp 87,8 triliun. Pada tahun 2003 ini akan naik sampai Rp 106,6 triliun dan diperkirakan juga naik sampai Rp 128 triliun pada tahun 2004 mendatang.

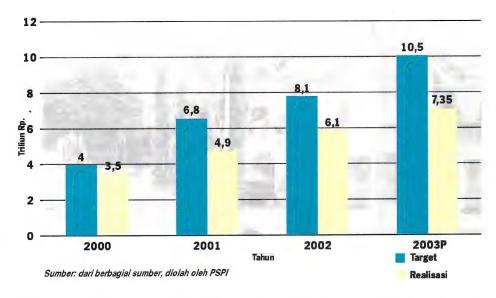
Kalangan broker properti pun ikut merasakan sinyal positif tersebut. Jika para agen properti yang besar ... Banyaknya proyek properti baru yang mereka pasarkan, turut mendongkrak pencapaian target broker ini.

Lalu, bagaimana prediksi bisnis properti sepanjang tahun 2004 – 2007 mendatang? PSA memprediksikan harga-harga properti akan naik sekitar 20 persen – 25 persen antara tahun 2004 sampai 2007. Pasar ritel dan apartemen cenderung kelebihan pasok, kecuali pada lokasi tertentu. Pada tahun 2004, inilah kali pertama bisnis properti mampu memisahkan politik dengan ekonomi (decoupling) dalam pengembangannya. Artinya, ekonomi tidak akan terganggu oleh politik semasa pesta demokrasi Pemilu tahun 2004. Bila ini terjadi, pada tahun 2007 ekonomi Indonesia akan pulih dengan tingkat pertumbuhan mencapai 7 persen. Inilah masanya bisnis properti berada dalam puncaknya kembali. ■

(Indra Utama)

Nilai Transaksi Tiga Agen Properti Terbesar ERA, Ray White, Century

Tahun 2000 - 2002 dan Prediksi Tahun 2003

Sumber: dari berbagiai sumber, diolah oleh PSPI

da tahun 2002 lalu tiga agen properti besar mematok target senilai Rp 8,1 triliun dengan pencapaian target sebesar Rp 6,1 triliun, maka pada tahun 2003 ini dari target sebesar Rp 10,5 triliun, mereka akan berhasil mencapai sekitar Rp 7,35 triliun.

2003	2004	2005P	Total
8,820	7,373	3,716	32,976
3,819	4,164	2,391	15,050
298	377	220	2,799
1,711	2,027	1,172	5,405
523	760	618	1,900
8,237	9,852	6,215	26,946
7,106	7,106	8,172	38,127
4,264	4,690	4,903	22,876
34,778	37,060	27,406	146,079

Catatan :

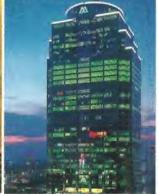
Sebagai media yang dilahirkan untuk menjadi referensi bisnis properti, pada setiap edisi kami akan berupaya maksimal untuk menampikan hasil riset properti dalam rubrik Indikator. Data dan riset yang didukung oleh Panangian Simanungkalit & Associates (PSA) ini juga akan menjalin kerja sama dengan berbagai institusi seperti media elektronik guna menampilkan hasil riset dan analisis pada acara Properti n Property di Metro TV. Acara ini akan ditayangkan pada pukul 09.30 setiap Minggu pagi pada segmen *Property Updates* mulai episode ke-7 (7 September 2003) sampai episode ke-13 (26 Oktober 2003).

TREN

Melirik Bisnis Jasa Kantor Instan

Walau pun serviced office belum populer di Indonesia, konsep ini mulai banyak dijajakan pengelola gedung perkantoran. Tanpa harus memiliki properti sendiri, CEO Suite justru mengklaim sebagai pemimpin pasar. Seberapa efesiennya?

Anda ingin buka kantor baru dan tertarik punya alamat di kawasan bergengsi segitiga emas Jakarta? Percayalah, dengan anggaran sangat terbatas pun Anda sudah bisa berkantor di kawasan paling sibuk ini. Hanya dengan membayar US$ 60 per bulan, kartu nama Anda sudah bisa menggunakan alamat di salah satu gedung pencakar langit di kawasan Sudirman, seperti Gedung GKBI dan Jakarta Stock Exchange (JSE). Jika mau lebih lengkap dengan nomor telepon sekaligus, biayanya hanya berkisar US$ 100 per bulan. Masih kurang puas? Anda tinggal menambahnya menjadi US$ 150 per bulan untuk mendapatkan seluruh fasilitas di atas, ditambah satu ruangan lengkap dengan fasilitas kantor yang bisa digunakan selama satu jam setiap hari. Ada juga paket yang lebih besar lagi dengan biaya lebih mahal tentunya.

Tawaran menarik ini tak pelak menjadi incaran sejumlah perusahaan lokal yang baru dibuka serta kantor cabang mancanegara yang tidak mau mau dipusingkan dengan berbagai keruwetan mempersiapkan kantor. Bisa dimengerti, di tengah membanjirnya pasokan ruangan kantor yang ditawarkan sejumlah pengembang gedung perkantoran, pengelola jasa kantor instan justru kebanjiran order. Sebutlah *serviced office* yang dikelola PT Citra Eksekutif Otorita (CEO) ini. Dari dua lantai ruang kantor di Gedung GKBI dan JSE, tingkat huniannya di atas 70 persen. Salah satu produk mereka, *virtual office* bahkan saat ini memiliki *member* 300 *tenant*.

Kantor Instan dari CEO Suites

Berbeda dengan menyewa kantor biasa yang dipusingkan dengan segala macam tetek bengek, kantor instan jauh lebih fleksibel. Cukup membayar biaya yang sesuai dengan jasa yang diingini, operasional sebuah kantor baru pun langsung bisa berjalan. Bandingkan dengan kantor konvensional yang membayar sewa minimal dua tahun sekaligus. Setelah itu, penyewa juga harus menguras biaya tinggi untuk merenovasi kantor dan membeli *furniture* mewah. Sedangkan di kantor instan, semuanya tinggal masuk.

Besarnya jumlah *tenant* yang dikelola CEO bukan tanpa sebab. Sejak krisis mulai terasa mereda, banyak perusahaan asing dan lokal yang mulai melirik untuk kembali berkantor di segitiga emas. Siapapun tak bisa memungkiri, berkantor di kawasan Sudirman, Thamrin dan Kuningan Jakarta memang punya gengsi sendiri. Tapi, dengan kondisi yang baru saja membaik, tidak semua perusahaan berani mengeluarkan anggaran besar hanya untuk menyewa kantor di kawasan emas itu. Belum lagi kerepotan baru dalam mengurus keperluan kantor, utilitas, perawatan dan *staffing*. "Solusi berkantor di kantor instan memang sangat tepat," kata Erry Kurniawati, Manajer Bisnis perusahaan jasa perencana keuangan keluarga, Safir Senduk & Rekan, salah satu perusahaan jasa yang menggunakan jasa kantor instan ini. Menurut Erry lagi, konsep kantor instan sangat cocok untuk perusahaan jasa seperti konsultan keuangan, *marketing*, atau pengacara yang tidak membutuhkan ruang khusus untuk para stafnya. Hampir setiap hari staf perencana keuangan Safir Senduk & Rekan banyak beraktivitas di luar kantor. "Paling sekali dalam seminggu kita berkumpul untuk evaluasi dan perencanaan," jelas Erry.

Menurut *General Manager* CEO, Maya HC Kandou, peluang bisnis jasa kantor instan masih sangat besar karena banyak dibutuhkan oleh perusahaan asing yang baru masuk ke Indonesia dan tengah mencari peluang baru. "Biasanya, aktivitas dan kebutuhan staf mereka masih belum tinggi. Jadi, semuanya kami yang layani," kata Maya. Selain CEO yang tidak memiliki gedung sama sekali, saat ini sejumlah pengelola gedung juga mulai masuk menawarkan jasa kantor instan, antara lain, Manara BNI 46, Menara Kadin di Kuningan dan Menara Bapindo di Sudirman.■

[Indra Utama]

Bunga KPR Makin Rendah

Suku Bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) berkisar 9%. Dampaknya, tingkat bunga deposito sudah berada pada kisaran yang sangat tidak menarik bagi para investor. Beberapa bank hanya memberikan bunga per tahun sebesar 8,00% untuk semua jumlah pokok maupun jangka waktu deposito. Setelah dipotong Pajak Penghasilan yang bersifat final sebesar 20%, deposan hanya menerima bersih 6,40%. Akibatnya, banyak investor yang mengalihkan kelebihan dananya untuk membeli properti atau menempatkannya di reksa dana.

'Musibah' yang dialami pihak kelebihan dana dapat menjadi 'berkah' bagi mereka yang memerlukan kredit untuk pemilikan rumah. Tingkat bunga kredit (*loan*) bank diharapkan dapat berada sekitar 3,00 sampai 4,00 persen di atas bunga simpanan (*deposit*). Kenyataannya, beberapa bank swasta seperti BCA dan Niaga menetapkan tingkat bunga efektif KPR sebesar 15,00% per tahun. Sedangkan Bank Panin 14,75% dan Bank Mandiri mampu menampilkan tingkat bunga cukup 'menarik' sebesar 13%.

Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai pelopor untuk penyediaan perumahan murah bagi masyarakat masih belum bisa bersaing di dalam tingkat bunga KPR. Terdapat dua kelompok KPR di BTN, yaitu KPR bersubsidi dari pemerintah suku bunganya ditetapkan 18,50% per tahun, yang tidak sepenuhnya dibebankan kepada debitur. Sedangkan KPR komersial yang sebelumnya ditetapkan 19,50%, sejak 14 Juli 2003 dilakukan koreksi menjadi 18,50% untuk jangka waktu di atas 10 tahun, 18,00% (5-10 tahun) dan 17,50% (maksimal 5 tahun).

Menurut Gubernur BI, ada lima penyebab masih sulitnya perbankan menurunkan suku bunga kredit, walaupun suku bunga SBI sudah turun banyak. Pertama, masih adanya persoalan operasional pada beberapa bank yang tidak efisien. Kedua, rendahnya kepercayaan masyarakat pada bank (*low trust society*). Ketiga, masih banyak orang yang menaruh uangnya dalam bentuk deposito jangka pendek. Keempat, adanya kontrak manajemen dengan pihak BUMN. Kelima, Adanya ketidakpercayaan pada kebijakan yang dibuat bank sentral, yaitu mengira bahwa penurunan suku bunga SBI hanya merupakan komitmen sementara Bank Indonesia.

Penyebab terbesar lain adalah masih sangat tingginya risiko-risiko pada sektor riil, baik yang merupakan kondisi eksternal – ketidakpastian masalah polsoskam - maupun kondisi debiturnya yang banyak merupakan nasabah baru, sehingga belum diketahui kinerjanya.

Terlepas dari masih relatif tingginya tingkat bunga KPR, minat untuk mendapatkan rumah yang pembayarannya menggunakan angsuran melalui bank terus meningkat. Namun, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memanfaatkan KPR dari masing-masing bank.

Rene Johannes
Pemerhati Keuangan Properti

■ **Metoda Perhitungan Bunga :** Ada dua metode yaitu Bunga Efektif, yakni menggunakan perhitungan anuitas, sehingga dapat ditentukan angsuran tetap tiap periode berdasarkan tingkat bunga yang tetap pula. Setiap angsuran yang dibayar terdiri atas dua komponen, yaitu pembayaran bunga dari sisa pokok hutang dan cicilan terhadap pokok hutang. Dan Bunga *Flat,* yang perhitungannya berdasarkan persentase seluruh bunga yang dibayar dibandingkan jumlah hutang. Untuk perhitungan bunga efektif 15% per tahun, angsuran 12 kali setahun, bunga *flat*-nya untuk jangka waktu pinjaman 1 tahun: 8,31%; 2 tahun: 8,184%; 3 tahun: 8,2651%, dst.

■ **Penyesuaian Tingkat Bunga Berdasarkan Bunga Pasar :** Penawaran tingkat bunga pada prinsipnya bersifat *adjustable*, yaitu mengikuti tingkat 'bunga pasar'. Pada saat tingkat bunga pasar meningkat maka pihak kreditur (bank) akan melakukan penyesuaian tingkat bunga. Begitu pula sebaliknya. Namun, beberapa bank masih belum bisa menetapkan secara jelas apa yang dimaksud dengan tingkat 'bunga pasar' yang akan dijadikan sebagai acuan. Hal ini perlu diperhatikan agar nasabah tidak dirugikan, khususnya ketika 'bunga pasar' turun atau kalau bunga pasar turun 2% pihak bank hanya menyesuaikan sebesar 1%.

■ **Pemberlakuan Tingkat Bunga Tetap** : Sebelum melakukan penyesuaian terhadap tingkat bunga pinjaman, beberapa bank menawarkan tingkat bunga tetap antara 1 – 5 tahun. Hal ini akan menguntungkan nasabah jika ada perkiraan bahwa 'bunga pasar' pada tahun mendatang akan meningkat. Namun, kalau melihat tekad pemerintah untuk terus menurunkan bunga kredit, maka tingkat bunga tetap yang berkepan- jangan akan merugikan nasabah.

■ **Pembebanan Berbagai Biaya:** Calon pembeli/ nasabah perlu memperhatikan secara seksama biaya-biaya yang akan dibebankan oleh pihak pengembang maupun bank. Misalnya: provisi kredit, biaya notaris, akta pemasangan hak tanggungan (APHT), biaya IMB, biaya pemecahan sertifikat (HGB), PAM, Listrik, dll.

Keberhasilan pemerintah untuk menurunkan tingkat bunga KPR merupakan langkah awal dalam menggairahkan kembali berbagai sektor properti lainnya. Termasuk memberikan tingkat bunga kredit konstruksi yang menarik bagi para pengembang. ■

ROXY SQUARE

Pusat Perdagangan IT di Jakarta Barat

Nama Roxy sebagai kawasan pusat perdagangan *handphone* terbesar di Indonesia akan semakin berkibar dengan hadirnya pusat perbelanjaan baru di kawasan Jakarta Barat ini. Dengan konsep sebagai pusat perdagangan IT di Jakarta, Roxy Square semakin meramaikan pusat pusat perbelanjaan di Jakarta Barat. Pusat perbelanjaan yang dikembangkan PT Rizki Lancar Sentosa ini dibangun di atas lahan 1,5 hektare dengan luas bangunan 50.000 meter persegi.

Sesuai dengan konsepnya sebagai pusat IT, Roxy Square akan diisi oleh *tenant* yang menjual produk IT seperti *handphone* dan komputer. Selain itu, gedung yang memiliki fasilitas parkir berlantai empat ini akan diisi pula dengan *supermarket* Super Indo serta *tenant* pendukung lainnya. Roxy Square sendiri mulai diluncurkan pada akhir Oktober 2002 lalu dan menurut rencana akan serah terima kunci dengan para pembeli pada sekitar bulan Mei 2004. "Ini artinya lebih cepat dari jadwal yang telah kita tetapkan," ujar *Marketing Director*nya PT Rizki Lancar Sentosa, Alex Francis Wilando, kepada PROPERTI beberapa waktu lalu di Jakarta.

Alex menambahkan, pihaknya sangat optimis akan prospek pasar dari pusat perbelanjaan Roxy Square ini. Terlihat dari animo investor untuk memiliki kios di Roxy Square yang cukup tinggi. "Hingga saat ini 85 persen dari total 1.220 unit kios yang kita bangun sudah berhasil dipasarkan, " imbuhnya.

Dipasarkan dengan harga Rp 18 juta— Rp 70 juta per meter persegi, dengan luas rata-rata enam meter persegi, Roxy Square menawarkan fasilitas terbaik seperti sistem keamanan yang menggunakan CCTV. Sehingga, para *tenant* dapat mengakses langsung keamanan gedung tersebut melalui *handphone* mereka. "Dengan kata lain, kita bukan hanya menjual produk IT, tetapi tekhnologinya sendiri akan kita pakai digedung yang ini. Jadi, dimanapun Anda, akan selalu dapat memantau kondisi yang terjadi di Roxy Square," ujarnya mantap. *(Zal/Joyce)*

BANK BTN TERBITKAN EBA SEMESTER I 2004

Ada rencana baru di PT Bank Tabungan Negara (BTN) unruk memasuki tahun 2004. Dalam rencana kerja anggaran perusahaan (RKAP) 2004 nantinya BTN akan memuat rencana penerbitan efek beragun aset (EBA). Diperkirakan EBA dapat direalisasikan penerbitannya pada akhir semester I tahun 2004. General Manager Treasury Bank BTN, Saut Pardede, mengatakan untuk merealisasikan rencana ini BTN akan melakukan sejumlah persiapan seperti melakukan pemilihan aset layak jual berikut strukturnya. "Penerbitan EBA ini sama halnya dengan penerbitan obligasi. Banyak hal yang mesti disiapkan seperti menyiapkan bentuk pelaporannya, pemilihan kredit yang layak untuk dijual, dan struktur penjualannya," ujar Saut Pardede.

BTN kini sedang menyelesaikan masalah dokumen legal dengan Badan Pertanahan Nasional menyangkut aset kredit yang nanti dijual. Menurut Saut Pardede, penerbitan EBA tersebut sulit direalisasikan tahun ini karena sejumlah kendala. Untuk menerbitkan EBA, BTN harus memasukkannya ke dalam rencana kerja anggaran perusahaan 2003 dan selanjutnya harus disetujui oleh pemegang saham. Untuk RKAP 2004, Saut memaparkan, diperkirakan salah satunya memuat rencana penerbitan EBA. "RUPS yang akan membahas RKAP itu diperkirakan akan dilaksanakan pada November 2003 ini. Salah satu rencana yang akan masuk dalam RKAP ini di antaranya adalah penerbitan EBA," kata Saut Pardede.

Guna menunjang kelancaran EBA banyak manajer investasi asing maupun lokal yang mendekati manajemen Bank BTN. Bahkan sebagian manajer investasi sudah mulai menawarkan diri dan beberapa di antaranya telah melakukan presentasi dihadapan manajemen bank tersebut. Beberapa manajer investasi lokal, di antaranya PT Danareksa Investment Management, PT Bahana TCW Investment Management, dan PT Kresna Graha Sekurindo Tbk. Sedangkan pengelola dana asing adalah PT ABN Amro Asset Management, Standard Chartered, PT Citicorp Securities Indonesia, dan Credit Suisse First Boston. *(CSFB)*

PETAKA MARRIOT
Tidak Pengaruhi Bisnis Properti

Tragedi bom di Hotel JW Marriot (5/8) lalu, diperkirakan tidak akan dapat menghambat pemulihan bisnis properti nasional. Bisnis properti saat ini merupakan komitmen pemulihan bisnis properti pasca krisis yang telah dimulai sejak tahun 2001. Selain itu, bisnis properti pasca krisis tidak bergantung pada pemerintah, perbankan dan pemodal asing. "Bisnis properti ini bersifat jangka panjang, jadi tidak akan dapat dihambat oleh bom JW.Marriot," ujar pengamat Properti Panagian Simanungkalit beberapa waktu lalu di Jakarta.

Hal senada juga diungkapkan Yan Mogi, Ketua DPP Real Estate Indonesia (REI). Menurutnya, industri properti yang sejak dua tahun belakangan ini terus mengalami peningkatan yang sangat mengembirakan, tidak akan terpengaruh oleh petaka bom di Hotel JW Marriot beberapa waktu lalu. "Karena sektor properti lebih pada investasi jangka panjang, jadi kasus bom ini tidak akan mempengaruhinya," katanya. Sebelumnya, banyak pelaku bisnis properti maupun investor yang ingin berinvestasi pada bisnis properti, sempat menunda rencananya pasca tragedi yang menewaskan tidak kurang dari 14 orang serta 149 orang lainnya luka-luka itu.

BPPN KUASAI 37,84%
Saham di BSD

Komposisi pemegang saham PT Bumi Serpong Damai (BSD) terus bergeser. Sebagai salah satu dari 107 perusahaan yang diserahkan ke PT Holdiko Perkasa, sebelumnya saham BPPN di BSD sudah mencapai 33,62%. Di samping kepemilikan tidak langsung melalui Holdiko, BPPN juga mempunyai kepemilikan langsung lewat Obligasi Konversi *(Convertible Bond)* yang dikeluarkan BSD dan diperoleh dalam rangka penyelesaian kewajiban Sudwikatmono selaku salah satu Pemegang Saham Bank Surya. Setelah obligasi itu dikonversi, maka keseluruhan saham BSD yang dikuasai BPPN secara langsung maupun tidak langsung menjadi 37,84%.

Dengan kepemilikan saham tersebut, BPPN menempatkan 4 orang wakilnya dari 9 komisaris dan direksi BSD. "Tujuannya adalah untuk mengamankan secara langsung aset negara yang dikuasakan kepada BPPN, memberikan kontribusi pemikiran dan tindakan yang dapat meningkatkan nilai perusahaan, dan melakukan pengawasan secara langsung terhadap kegiatan operasional BSD agar dapat berperan dalam meningkatkan sektor perumahan," ungkap Raymond Van Beekum, Kepala Divisi Komunikasi BPPN. Keempat orang tersebut adalah Prof. DR Lutfi I Nasution (Presiden Komisaris), Ir Djoko Kirmanto, Dipl HE (Wakil Presiden Komisaris), Taufik Mappaenre Maroef, SH (Komisaris) dan Edwin H. Abdullah (Komisaris). Mereka dipilih menjadi wakil BPPN karena dinilai sebagai profesional yang mempunyai pemahaman luas terhadap sektor tersebut. *(pur)*

PEMENANG DIVESTASI SAHAM
Bank Lippo Akhir Oktober 2003

Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) mengumumkan rencana divestasi atas saham yang dikuasainya di PT Bank Lippo Tbk sebesar 52,05%. Divestasi saham tersebut akan dilakukan dengan cara penjualan kepada investor strategis *(strategic sale)*.

Adapun jadual proses divestasi saham Bank Lippo, antara lain, pengiriman *Teaser Letter* dan *Confidentiality Agreement* pada Minggu II Agustus 2003, Periode Pendaftaran Para Calon Investor serta penerimaan *Letter of Interest (LoI)* dan *Confidentiality Agreement* mulai Minggu II Agustus hingga Minggu II September 2003, Pengiriman Info Memo kepada Para Calon Investor mulai Minggu IV Agustus sampai Minggu II September 2003.

Sedangkan Penerimaan Penawaran Awal akan dilaksanakan pada Minggu II September 2003, Pengumuman Hasil Seleksi Awal Para Calon Investor pada Minggu II September 2003, Uji Tuntas oleh para Calon Investor mulai pada Minggu III September sampai Minggu I Oktober 2003, Penerimaan *Final Binding Bids* pada Minggu II Oktober 2003.

Pengumuman *Preferred Bidder* pada Minggu II Oktober 2003, Proses Uji Kelayakan dan Kepatutan *(Fit and Proper Test)* oleh Bank Indonesia mulai pada Minggu II Oktober sampai dengan Minggu terakhir bulan Oktober 2003 dan penentuan pemenang dan penandatangan Perjanjian Jual Beli pada Minggu terakhir bulan Oktober 2003.

(pur)

PENGUASAAN TANAH SKALA LUAS

Sabar, Sedang Diinventarisasi

Bak ahli nujum, pada 1994 Pusat Studi Properti Indonesia (PSPI) sudah mewanti-wanti, bahayanya perkawinan terselubung antara pengembang dan perbankan dalam pembebasan tanah. Ikatan 'haram' itu bukan hanya rapuh tapi juga mengandung bibit malapetaka bagi sistem moneter Indonesia. Pasalnya, yang dijadikan pengikat adalah tanah, barang yang kadung sakral di mata manusia.

Menjadi serakah itu baik' seperti kata Michael Douglas dalam film *Wall Street*, tak berlaku pada tanah, karena tanah tak bisa berdamai dengan nafsu serakah. Sebagai barang yang tak bisa diperbaharui (*unrenewable*), tanah punya hukumnya sendiri. Sekali diliberalisasi, spekulasi pun subur. Orang tidak mencari laba dari penggarapannya tapi dari spekulasi harga. Itu yang tak disadari pemerintah ketika menderegulasi penguasaan tanah demi kepentingan investasi pada 1988.

Sebaliknya, pengembang menyambut gembira kebijakan itu dan berang mendengar nujuman di atas. Nafsu membebaskan tanah mereka tak terkekang lagi. Tanah dibebaskan sebanyak-banyaknya, tanpa memikirkan daya serap pasar. Pemerintah cq Bank Indonesia (BI) baru tersadar empat tahun kemudian dengan terbitnya SK No 30/46/1997 tanggal 7 Juli 1997 yang melarang bank-bank memberikan kredit bagi pembebasan tanah. Tapi, semua sudah terlambat.

Sampai 1998, PSPI mencatat, Badan Pertanahan Nasional (BPN) sudah mengeluarkan izin lokasi untuk 1.458 pengembang seluas 246.748 ha (lihat tabel). Rinciannya, 74.735 ha kepada 28 pengembang besar dan 172.013 ha kepada 1.430 pengembang menengah kecil. Dari jumlah itu yang sudah dibebaskan 119.244 ha, sebagian besar dengan kredit bank (Rp23,5 triliun per Oktober 1998), sedangkan yang dibangun baru 54.702 ha, sehingga ada tanah menganggur 64.500 ha.

Kepala BPN: Lutfi Nasution

Rendahnya tingkat penyerapan tanah itu menunjukkan betapa tingginya nafsu spekulasi saat itu. Pengembang besar tampak paling bernafsu. Dari 45.578 ha yang sudah mereka bebaskan, yang dibangun baru 6.722 ha. Pengembang menengah kecil lebih lumayan, dari 73.666 ha yang dibebaskan, yang sudah dibangun 47.980 ha. Dengan asumsi tiap rumah berikut fasilitas publiknya membutuhkan 200 m2, dan pembangunan rumah oleh *developer* rata-rata 100.000 unit/tahun, 64.500 ha tanah telantar itu cukup memenuhi kebutuhan rumah selama 32 tahun.

Dengan bunga kredit 20 persen saja, beban bunga tanah itu pada 1998 mencapai Rp 4,7 triliun. Untuk menutupinya pengembang harus bisa menjual paling tidak 47.000 unit rumah nonsubsidi/tahun dengan harga rata-rata Rp100 juta/unit. Bila tidak (kenyataannya memang demikian karena penjualan rumah menengah atas tak sampai 25.000 unit/tahun), beban bunga itu harus dibebankan pada tanah yang belum tergarap. Itu artinya harga tanah (berikut rumah yang dibangun di atasnya) akan terus naik sehingga makin lama penjualan makin sedikit. Ujungnya, pengembang menyerah karena terperosok dalam 'jebakan tanah' (*land trap*).

Cerita selanjutnya, sudah kita ketahui, bisnis properti *crash*, 40.000 ha tanah telantar itu masuk Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) bersama bank-bank yang membiayainya, 24.500 ha tetap di tangan pengembang. Dari 40.000 ha itu, 18.800 ha sudah dijual dengan diskon besar melalui Program Penjualan Aset Kredit (PPAK) dan 200 ha lewat Program Penjualan Aset Propeti (PPAP). Sebagian pembelinya para pemilik lama tanah-tanah itu juga. Artinya, praktis lima tahun terakhir 64.500 ha tanah itu menganggur.

Menurut Kepala Badan Pertanahan

Pembebasan tanah oleh pengembang besar dan kecil hingga 1998 (Ha)

Kategori	Pengembang	SK Lokasi	Dibebaskan	Dibangun	Lahan Tidur
Skala Besar > 200	28	74.735	45.578 (61%)	6.722 (9%)	38.856 (52%)
Skala Kecil < 200	1.430	172.013	73.666 (43%)	47.980 (28%)	25.686 (15%)
Total	1.458	246.748	119.244 (48%)	54.702 (22%)	64.542 (26%)

Sumber: BPN, diolah PSPI

Lahan Terlantar: Akan Diinventarisasi

Nasional (BPN), Lutfi Nasution, pihaknya aktif mendorong pendayagunaan tanah itu, misalnya untuk membangun rumah sederhana atau rumah susun. Khusus tanah di BPPN, BPN juga membantu melengkapi dokumen atau memperbaharui peruntukannya guna menjaga nilai pengembalian tanah itu.

"Kami berpegang pada tata ruang daerah. Soal tanah itu jadi embrio bank tanah atau apa, biarlah jadi urusan pemda dan pengembang di daerah masing-masing," kata Lutfi. Yang penting, tanah-tanah itu didayagunakan secara produktif. Yang *master plan* awal tanah tersebut.

"Kalau telantar karena bunga melonjak 40 persen, itu bukan kesengajaan. Kini ekonomi sudah kondusif, kami harap pengembang kembali melanjutkan pembangunan sesuai rencana. Kami minta mereka lebih banyak membangun rumah sederhana. Pengembang juga punya fungsi sosial," jelas guru besar tanah IPB itu. Sebaliknya, kalau sengaja ditelantarkan, BPN akan menggunakan PP No 36/1998 tentang Tanah Telantar. Izin lokasi bisa dikurangi atau dicabut.

Pilihan lain, BPN menyatakan sebagian sudah bisa dilanjutkan pembangunannya, diteruskan sesuai *masterplan*. Yang belum, dimanfaatkan untuk tanaman pangan.

Selain itu, BPN juga menugaskan para kepala pertanahan di bawah koordinasi Deputi IV mengevaluasi penguasaan tanah skala luas di BPPN dan pengembang

Selain itu, BPN juga menugaskan para kepala pertanahan di bawah koordinasi Deputi IV mengevaluasi penguasaan tanah skala luas di BPPN dan pengembang dari kemungkinan ditelantarkan atau dijadikan ajang spekulasi. "Sekarang dalam tahap inventarisasi. Tunggu saja," kata Lutfi. Untuk itu, izin lokasi dan kemampuan pengembangnya akan dilihat, begitu pula luas tanah yang sudah dibebaskan. Semuanya dikaitkan dengan tanah itu telantar dan pengembang diminta melelangnya atau mengembalikan haknya ke negara dengan ganti rugi sesuai harga perolehan. Tentang tudingan penguasaan tanah oleh 1.458 pengembang itu berbau spekulasi sehingga banyak telantar dan layak dicabut haknya, ia menolak menjawab dengan alasan baru terlibat sejak 1999. "Waktu izin lokasi dikasih dulu *gimana*, saya enggak tahu," elaknya.

Yang jelas, untuk SK lokasi baru, sudah ada pembatasan melalui Peraturan Menneg Agraria No 2/1999. Lutfi menampik Permen itu disebut tak bergigi dan diabaikan pemda. Seperti diketahui peraturan pemerintah pusat terendah yang wajib dipedomani daerah adalah Keppres. "Izin lokasi memang wewenang Pemda, tapi pemberian haknya tetap pada kami. Kalau kami enggak mau tanda tangan, *gimana*," kata Lutfi.

Ia juga membantah tak ada *common platform* soal tanah di antara para pejabat negara, yakni Menko Perekonomian, Bank Indonesia, BPPN, BPN, Departemen Permukiman dan Prasarana Wilayah, Departemen Keuangan/Ditjen Pajak dan pemda. "Sudah ada Keppres 34/2003 yang menugaskan kami menyusun politik pertanahan nasional yang utuh dan terintegrasi sebagai penyempurnaan UU Pokok Agraria. Targetnya draf RUU itu sudah bisa diajukan ke DPR Agustus 2004," katanya. Tentang peraturan pembatasan penguasaan tanah nonpertanian oleh perorangan, masih ada perdebatan soal mekanismenya: fiskal (pajak) atau fisik (luas tanah).

Ia meminta semua pihak tidak terlalu pesimis soal redistribusi penguasaan tanah ke depan. "Situasinya tak seburuk awal 1990-an. Ada perbaikan meskipun pelan dan tidak mudah. Saya optimis tak ada lagi jor-joran penguasaan tanah seperti dulu." Apalagi BPN sudah membentuk Deputi IV bidang Pengendalian Pertanahan dan Pemberdayaan Masyarakat untuk mengontrol penguasaan tanah itu.

Sementara itu Ny. Arie S. Hutagalung, guru besar Hukum Tanah FHUI, berpendapat, memang harus ada *common platform* soal tanah di kalangan pemerintah. "Deregulasi dan debirokratisasi penguasaan tanah boleh saja dipertahankan, asalkan jangan hanya untuk investor tapi juga rakyat kecil," katanya. Untuk itu, pemerintah pusat tidak bisa begitu saja melepas kewenangan soal tanah ke pemda.

Tanah, katanya, memiliki aspek politik, hukum dan fisik. Aspek politik dan hukum harus tetap dipegang pusat, sedangkan aspek fisik seperti teknis pelayanan, bisa diserahkan ke daerah. Politik pertanahan yang digariskan pusat harus menjadi acuan setiap perda. "Bila tidak, nanti *ngurus* tanah di satu daerah lebih sulit ketimbang daerah lain. Kayak ada negara-negara kecil," katanya. ■

[Yoenazh dan Sugiyanto]

KONSULTASI HUKUM BISNIS

Untung Rugi Beli Perusahaan yang Masih Beroperasi

Erwin Kalo
Direktur Lembaga Advokasi
Konsumen Properti Indonesia
Senior Partner KST Law Office
Telp. 021-5200 380
Fax. 021 5200 381

Tanya

Pak Erwin Kallo, saya bermaksud membuka perusahaan jasa broker dengan membeli salah satu merek *franchise*. Kebetulan, ada teman saya yang telah lama membuka kantor broker dan berniat akan menjualnya karena berencana pindah ke luar negeri. Daripada memulai dari nol, saya pikir lebih baik membali yang sudah jalan saja. Tapi, saya agak awam aspek hukum mengenai jual beli perusahaan seperti itu. Mohon masukan Bapak, apakah posisi saya aman bila membeli perusahaan broker tersebut? Terimakasih sebelumnya atas bantuan Bapak.

Anita
Pluit, Jakarta Utara

Jawab

Terimakasih sebelumnya atas kepercayaan Ibu. Sebelum Ibu melakukan transaksi membeli perusahaan tersebut, ada baiknya Ibu mengetahui seluruh aspek hukum sebelum perusahaan tersebut dialihkan. Bagaimana pun juga, penjualan atau pengalihan perusahaan tersebut dianggap sah jika telah memenuhi prosedur hukum yang benar. Untuk itu, Ibu wajib mengetahui hak dan kewajiban serta aset perusahaan tersebut agar tidak menyesal di belakang hari. Selain itu juga bisa digunakan sebagai tolok ukur saat menentukan harga tawar Ibu.

Sebelum Ibu melakukan transaksi dengan membeli perusahaan agen properti itu, Ibu wajib memperhatikan beberapa hal:

1. Jika perusahaan tersebut berbentuk PT (Perseroan Terbatas) yang disahkan oleh Depkeh dan HAM, maka yang diperjualbelikan adalah saham PT. Saham merupakan bukti kepemilikan perusahaan tersebut. Oleh karena itu, Ibu perlu melakukan pemeriksaan terhadap Anggaran Dasar perusahaan tersebut, terutama pasal pengalihan perusahaan. Siapa-siapa saja pemegang sahamnya dan bagaimana tata cata penjualannya. Misalnya, apakah harus ditawarkan kepada pemegang saham lain terlebih dahulu dengan mengumumkan di media massa terlebih dahulu? Maksudnya, agar pengalihan saham tersebut harus mengikuti aturan tersebut agar tidak cacat hukum.
2. Perhatikan posisi keuangan perusahana. Tujuannya agar dalam menentukan harga saham yang layak bisa dilakukan. Lihat *cash flow*-nya, neraca serta utang piutangnya.Apakah ada utang yang belum dibayar. Sebaliknya mungkin ada komisi yang masih bisa ditagih. Minta bantuan akuntan publik untuk meyakinkan Anda.
3. Periksa juga laporan kegiatan untuk mengetahui kinerja perusahaan dan masalah yang ada agar dapat diantisipasi guna memperhitungkan *cash & risk*-nya. Perlu dicari informasi sebanyak-banyaknya tentang prestasi perusahaan tersebut selama ini. Jika namanya terlanjur jelek, Anda juga akan terbawa-bawa.
4. Yang tak kalah pentingnya, cari tahu juga kredibilitas nama broker tersebut. Jangan hanya terpengaruh nama-nama asing.

Demikian beberapa saran saya. Untuk lebih detilnya, saya rasa tidak ada salahnya jika Ibu menggunakan jasa konsultan keuangan dan hukum. Apalagi jika nilai transaksi yang akan Ibu lakukan sangat besar. Hindari risiko hukum sedini mungkin. Salah-salah rencana Ibu untuk berbisnis mencari untung malah sebaliknya berbuah perkara. Semoga bermanfaat. ■

■ IR.SISWONO YUDOHUSODO

"Saya Tak Dapat Dibeli..."

Siswono sudah berkemas hendak berangkat ke Amerika Serikat mengikuti Eisenhower Exchange Fellowship, ketika tiba-tiba telepon di rumahnya berdering. Di ujung telepon, suara serak Soedharmono, Mensesneg dan Ketua Umum Golkar waktu itu, memintanya menunda keberangkatan. "Pak Dhar (panggilan Soedharmono, Red) bilang, Pak Harto membutuhkan saya," kisahnya.

Beberapa hari kemudian, ia dipanggil ke Cendana. Soeharto memintanya duduk di Kabinet Pembangunan V (1988-1993) sebagai Menteri Negara Perumahan Rakyat. Siswono dengan takzim menerimanya, karena soal perumahan memang tidak asing baginya. Sudah lama ia menggelutinya melalui PT Bangun Tjipta, grup usaha konstruksi, real estat, jalan tol, perkebunan dan peternakan, yang dibentuknya pada awal 1970-an.

"Kami pertama kali membangun rumah sederhana di Cipinang Kebembem, Jakarta Timur," kata pendiri HIPMI dan mantan Ketua Umum REI itu. Sejak itu, bapak empat putri (satu meninggal dunia) ini terlibat intens dalam pembangunan rumah rakyat. Dialah yang melansir istilah RS/RSS untuk rumah bersubsidi. "Kita sebut RS karena temboknya batako, tidak diplester, atapnya asbes gelombang," katanya.

Dia pula yang menggagas pembentukan Tabungan Perumahan (Taperum) pegawai negeri sebagai salah satu bentuk mobilisasi dana perumahan jangka panjang, meskipun awalnya ditentang keras sebagian koleganya di kabinet. Selepas menteri perumahan, ia menjadi Menteri Transmigrasi dalam Kabinet Pembangunan VI. Meski demikian, perhatiannya terhadap sektor real estat tidak surut.

Ia tetap dipandang sebagai tokoh perumahan dan karena itu kerap dimintai masukan mengenai soal itu. Terakhir, ia berbicara kritis mengenai rencana pemerintah menghapus subsidi KPR karena dinilainya ngawur. "Di negara kaya pun, subsidi perumahan tetap disediakan negara."

Figur Siswono makin berwarna dan menarik karena belakangan mencuat sebagai pembela petani melalui Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI). Namanya pun disebut sebagai salah satu kandidat calon presiden (capres). Enam partai kecil menetapkannya sebagai capres mereka. Dua di antaranya Partai PDKB dan PNI BK. Ia yakin gabungan partai itu mampu meraih suara tiga persen, syarat minimal untuk bisa mengajukan capres.

Di tengah kesibukannya yang makin padat, Siswono menyempatkan diri menerima Indra Utama, Joko Yuwono, Yoenazh dan dari PROPERTI, di rumahnya yang luas dan rindang di Cipete, Jakarta Selatan, Rabu (20/8) lalu, untuk sebuah wawancara khusus. Berikut nukilannya.

Bagaimana Anda melihat bisnis properti dewasa ini?

Sebenarnya, secara keseluruhan sejak tahun 1960-an sampai kini tak ada kemunduran. Yang ada kemajuan, baik dalam jumlah, bentuk, jenis maupun sebarannya. Selain itu, kalau dulu negara dan Perumnas yang berperan besar dalam penyediaan rumah, sejak awal 1980-an beralih ke swasta. Yang jatuh saat krisis itu yang besar-besar karena dolar melejit. Ceritanya diawali *booming* pembangunan rumah pada tahun 1970-an dan 1980-an yang sudah tertahan puluhan tahun. Begitu tingginya permintaan, sampai-sampai rumah belum jadi, bahkan baru IMB, sudah diantre dan dibayar uang mukanya. Gairah pembangunan rumah itu membuat hampir semua pengusaha besar bermimpi punya real estat selain bank. Ekses negatifnya, mereka terlalu ekspansif. Jadi, kejatuhan mereka justru karena bisnisnya sukses.

Tapi, pembangunan perumahan pascakrisis kan makin terbatas?

Iya. Sampai kini masih terbatas. Padahal, permintaan bertambah terus karena penduduk *nambah*, keluarga baru *nambah*, semuanya mimpi punya rumah. Tapi, kini bisnis properti mulai membaik setelah inflasi dapat ditekan, suku bunga turun dan rupiah menguat. Bila nanti pemerintahan baru terbentuk, kondisi stabil, KPR berkembang, akan terjadi ledakan permintaan rumah. *Booming* perumahan saya perkirakan akan terjadi lagi akhir tahun 2004 atau setelah pemilu.

Subsidi pemilikan RS/RSS juga mau dihapus?

Itulah, setelah krisis ekonomi kita terlalu diwarnai *letter of intent* IMF. Semua subsidi dikurangi dan masuk APBN. Ini sangat mengubah arah pembangunan rumah rakyat. Tapi, pemerintahan baru nanti saya kira akan kembali mensubsidi KPR RS/RSS. Rakyat kecil tidak bisa membayar bunga pasar karena peningkatan penghasilannya selalu kalah dibanding inflasi. Lebih dari itu, subsidi KPR akan menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja yang kini jadi masalah utama. Pembangunan RS/RSS akan menciptakan pembangunan rumah lebih besar karena hidupnya industri genteng, ubin, keramik, batu bata dan lain-lain.

Bukankah dana pemerintah makin terbatas memberi subsidi?

Negara punya tiga instrumen untuk mengatur ekonomi: fiskal, moneter dan administratif. Fiskal itu APBN dan APBD. Moneter unsurnya jumlah uang beredar dan cadangan devisa. Administratif soal regulasi dan perizinan. Semua instrumen itu belum dimainkan secara optimal. Dulu subsidi KPR urusan BI, nggak ada kaitannya dengan APBN. Kita harus kembali ke subsidi dengan pola lama. Jangan ikuti faham IMF. Di negara berkembang instrumen moneter harus digunakan. Kalau berhasil meningkatkan produksi dan menciptakan pertumbuhan ekonomi, instrumen moneter tak akan berdampak inflatoar. Sistem subsidi selisih bunga seperti sekarang cakupannya terbatas karena sumbernya APBN.

Bukankah APBN bisa digenjot?

Iya, tapi kita harus berutang lebih banyak. Pinjaman luar negeri kita tak pernah turun karena kita selalu mengandalkan APBN. Untuk bidang-bidang yang menciptakan lapangan kerja seperti RS/RSS, pertanian dan UKM, harus dipakai instrumen moneter. Sayang, pejabat kita manut saja sama IMF. IMF minta subsidi dihapus, bea masuk beras nol persen, gula nol persen, diikuti semua. Di mata pejabat kita IMF itu lebih *pinter*. Padahal, orang IMF yang ke sini muda-muda, yang qua pengalaman baru belajar. Kita lebih tahu daripada mereka.

Kita harus menyediakan rumah sebanyak yang dibangun dalam seratus tahun terakhir. Tahun 1970-an kalau kita bikin rumah di Bekasi, biaya tanah masih separuh harga bangunan, sekarang sudah sangat dominan

Ada problem lain, akses masyarakat terhadap tanah juga sulit?

Memang, problem tanah makin berat. Apalagi, pertambahan penduduk kita masih tinggi, 1,6 persen per tahun. Tahun 1960 penduduk Indonesia baru 90 juta, sekarang sudah 210 juta. Kalau trennya begini terus, tahun 2038 penduduk Indonesia sudah 400 juta. Kita harus menyediakan rumah sebanyak yang dibangun dalam seratus tahun terakhir. Tahun 1970-an kalau kita bikin rumah di Bekasi, biaya tanah masih separuh harga bangunan, sekarang sudah sangat dominan. Solusinya tak bisa lain, rumah di kota-kota harus vertikal. Kalau tidak, enggak kebayang Jakarta *kayak* apa.

Kapan rumah susun menjadi pilihan yang tak terelakkan?

Harusnya sudah sejak 20 tahun lalu. Coba, betapa tidak efisiennya, orang tinggal di Ciledug, berangkat kerja jam 6 pagi, pulang jam 8 malam. Waktu dan energi habis di jalan. Ke depan pasti lebih parah. Di negara maju keberadaan di jalan dihitung betul sehingga mereka bikin *subway*, mass rapid transport (MRT). Di Singapura sudah ditentukan, di daerah ini harus vertikal. Satu hektare kalau dibangun RS/RSS bisa 60 rumah, tapi kalau flat 12 lantai bisa 300 unit. Lingkungan juga lebih baik karena banyak ruang terbuka, daerah resapan, lapangan olah raga.

Bisakah dilakukan zoning untuk menahan kenaikan harga tanah seperti Singapura?

Zoning itu harus karena memberi kepastian. Masalahnya, bisa enggak kita menghindari tuntutan akibat ledakan penduduk tadi? Singapura bisa karena pertambahan penduduknya hanya 0,06 persen. Kita berat sekali. Kalau enggak ada *zoning* yang kuat, regulasi yang tepat, peningkatan pendapatan masyarakat juga sangat lambat, kota-kota akan dipenuhi pemukiman kumuh.

Negara keberatan tanahnya untuk rumah susun karena tidak menguntungkan?

Kota tetap membutuhkan tukang sapu dan buruh kecil. Negara harus menyediakan mereka rumah. Kalau diberi subsidi pun mereka enggak mampu, sediakan rumah sewa. Tarif sewanya khusus, sekedar cukup untuk biaya operasional. Ini tidak merugikan negara. Paris itu 90 persen permukimannya rumah sewa milik negara. Dari mana untungnya? Dari *added value*. Kalau pemerintah bangun Rusun Klender tahun 1980, kini dijadikan areal komersial, investasinya sudah kembali. Sekarang bangun rusun di Bekasi dan lain-lain, sewakan, sediakan angkutan umum. Nanti, setelah 20 – 25 tahun, nilainya sudah tinggi. Robohkan jadi areal komersial. Roboh satu bisa dapat tiga rusun baru.

Perlukah menteri khusus mengurus perumahan kayak dulu?

Perlu. Bentuknya yang paling tepat menteri negara. Soalnya, *bakcbone*-nya bukan negara lagi yang membangun tapi masyarakat sendiri. Kalau departemen harus ada anggaran pembangunannya. Padahal, APBN kita terbatas. Menteri negara tugasnya menciptakan iklim yang kondusif bagi pembangunan perumahan. *Gimana* KPR bersubsidi tetap tersedia, *gimana* regulasi tetap mendukung, bagaimana ketersediaan tanah tetap terjamin. Taperum PNS itu kalau bisa dikembangkan ke karyawan

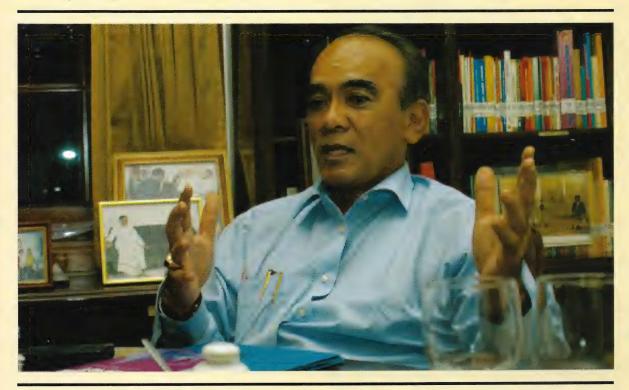
swasta, jumlahnya pasti luar biasa. Tapi, jangan harap itu terjadi kalau enggak ada keputusan politik. Inilah tugas menteri perumahan. Bisnis properti butuh dana besar berjangka panjang.

Menteri perumahan seperti apa yang kita butuhkan?

Menteri yang mampu melihat persoalan secara menyeluruh baik aspek sosial, politk, ekonomi maupun budayanya. Dia harus mengerti politik meskipun tidak harus politisi, jujur, profesional, berhasil di bidangnya, mampu menggalang sumber dana dan memahami persoalan RS/RSS.

Waktu mahasiswa idealisme Siswono selangit, anti korupsi. "Nuntut-*nya lebih galak dari BEM sekarang," katanya.* *harus terlibat perilaku politik yang korup dan menindas.*

Mengenai posisinya sebagai ketua umum HKTI, salah satu ormas yang lama terkooptasi Orde Baru, Siswono mengatakan, diperolehnya secara mendadak karena didaulat para pengurus daerah pada 1999. "Waktu itu saya berada di Jepang dan diminta segera pulang. Dari bandara saya langsung ke lokasi kongres. Begitu masuk ruangan, semua peserta berdiri dan bertepuk tangan," ujarnya. Semula yang mendukungnya hanya HKTI NTB. Presiden Habibie dan Mensesneg Akbar Tandjung sudah mewanti-wanti pengurus lama yang sowan ke Istana agar kembali memilih Ismail, mantan Gubernur Jawa Tengah, jangan Siswono.

Tapi, zaman berubah. Penguasa tidak bisa lagi mengatur pemilihan pengurus ormas. Para pengurus HKTI juga tidak didominasi Golkar lagi. "Selain itu, petani sedang marah

*Tapi, ketika jadi pengusaha, ia menghadapi kenyataan lain. Bisnisnya tak bisa lepas dari pelicin. "*Ngurus *IMB, masya Allah, biaya tidak resmi lebih tinggi (daripada yang resmi). Frustasi saya. Kalau enggak dikashi,e nggak* dapet *(proyek). Jadi pemborong, ikut tender,* udah *menang, kalau enggak* nyuap, *nggak bisa (menang). Luar biasa. Saya enggak mengira kehidupan negara kita seperti ini, saya betul-betul frustasi. Masak saya harus* nyuap *orang, dulu saya teriak paling galak," tuturnya.*

Ia pun mengadu kepada tokoh pendidik dan Ketua Perguruan Taman Siswa Ki Mohammad Said. "Pak Pak Said bilang, ngeli tanpo keli. *Ikut tanpa hanyut. Ikuti aturan yang sedang berlaku karena tanpa itu Anda tak akan* survive. *Ikut dalam permainan tapi tetap mempunyai nilai-nilai kebenaran. Anda harus tetap sadar apa yang baik dan yang buruk," kata Siswono. Dengan filosofi itulah ia terlibat dalam rezim Orde Baru sebagai petinggi Golkar dan menteri, tanpa* *karena harga sejumlah komoditas pertanian jatuh akibat maraknya impor. Suara pun membalik, dalam pemungutan suara saya menang mutlak," kenangnya. Sejak itu, pimpinan Fraksi Utusan Golongan MPR itu bersuara soal nasib petani. Ia mengecam impor beras, gula dan paha ayam karena mematikan petani lokal. Pemerintah menyimak teriakannya. Pamor HKTI naik. Begitu pula pamornya sebagai politisi.*

Sekarang,, selain menyusun platform sebagai capres, ia juga menyiapkan tim yang memantau seluruh gerak tim sukses di berbagai daerah yang terbentuk secara sukarela. Tentang kansnya, ia menyatakan, ada dua sistem kampanye presiden. Yang pertama, sistem matahari, di mana seluruh gerak tim sukses dikoordinir sebuah tim pusat. Kedua, sistem gir, di mana setiap wilayah punya tim sukses yang bergerak tanpa terkait satu sama lain namun punya tujuan sama: memenangkan si calon. "Mega dulu bisa menang dengan sistem ini, bukan karena DPP PDIP yang bergerak," tukasnya.

Kenapa Habibie tak setuju Anda dipilih jadi ketua umum HKTI?

Kalau orang kritis kan tidak disenangi. Saya tidak mau ikut bermain. Waktu itu permainannya kan dana Bulog oleh Pak Rahardi disetorkan ke Pak Akbar, terus ada Raudlatul Jannah. Saya nggak bisa begitu. Permainan kayak *gitu* nggak mungkin mengikutkan saya. Tak ada yang bisa beli saya.

Biodata

Nama	Siswono Yudohusodo
Tempat dan Tanggal Lahir	Longiram, Kalimantan Timur, 4 Juli 1943 Putra ketiga pasangan Dr Soewondo dan Ny Istria Soewondo
Pendidikan	SD (1957) dan SMP (1960) di Kendal, Jawa Tengah SMA I Budi Oetomo Jakarta (1963) Insinyur Teknik Sipil ITB (1968)
Istri	Ratih Gondokusumo
Anak	Mutiara, Safitri, Rubietta dan Rosi
Hobi	Golf dan main piano

Bagaimana dengan rezim Mega-Hamzah?

Waktu Gus Dur naik saya senang meskipun saya dukung Mbak Mega. Saya *deket* sama beliau, satu fraksi di MPR. Saya lihat dia kiai, masak kiai enggak *bener*, kan enggak mungkin. Tapi, enggak lama berkuasa, muncul Buloggate, terus Bruneigate, aduh minta ampun. Tiap Jumat *statement*-nya bikin gaduh. Saya bilang, Gus, ekonomi nggak bisa dibikin begini, negara harus tenang. Jawabannya, Mas, saya ini cuma didukung 11 persen. Kalau enggak goyang-goyang, saya bisa jatuh. Jadi, keadaan memang harus goyang terus. Terus dia jatuh, Mega naik, kita pun berharap lagi. Tapi, enam bulan kemudian kecewa lagi, bahkan sampai ada yang ingin menjatuhkan. Kebetulan saya punya forum luas, ada HKTI, HNSI, Soksi, Kosgoro. Saya juga punya forum lintas fraksi. Ada yang ingin Mega mundur sekarang juga, ada yang *tetep* ingin sampai 2004. Kita diskusi. Akhirnya sepakat. Kalau Mbak Mega mundur sekarang, mudaratnya lebih besar. *Udah*, kita jaga dia sampai 2004. Tradisi demokrasi yang sehat harus dipelihara. Semua presiden kita jatuh di tengah jalan, Bung Karno, Pak Harto, Habibie, Gus Dur. Saya tenangkan mereka yang *nuntut* Mega mundur. Saya bilang, kalau Mega mundur, yang naik wapres. Apa *you* yakin Hamzah lebih baik? Terus mereka bilang, Hamzah harus jatuh juga. Saya katakan, kalau Hamzah juga, yang naik triumvirat Mendagri, Menlu, Menhan. Hassan (menlu) orang sabar, Hari (mendagri) orang tenang, Matori (menhan) belum apa-apa sudah diprotes PMII. Kalau begitu apa mau *chaos*?

Apa karena itu Anda bersedia jadi capres?

Ceritanya masih berkaitan dengan diskusi itu. Kalau Mbak Mega *kepilih* lagi, Indonesia sayang. Kita kehilangan waktu, *performance*-nya *udah* kelihatan. Jadi, ke depan mari kita pilih tokoh yang menjanjikan, kita dukung *rame-rame*. Mulailah dibahas satu per satu. Mulai Pak Amien sampai Emil Salim dan Sarwono. Lama-lama ada yang teriak, Sis, kenapa nggak *you aja*? Jadi, *gitu*, dalam pencarian tahu-tahu muncul *statement-statement* yang mencalonkan saya. Saya sendiri tidak pernah mengajukan diri.

Kenapa tidak ikut konvensi Golkar saja?

Soksi dan Kosgoro minta begitu. Tapi, kalau ikut konvensi kan mencalonkan diri, minta didukung. Padahal saya mencari tokoh, bukan mengajukan diri. Jadi, enggak tepat kalau saya ikut konvensi. Kedua, *statement-statement* yang meminta saya datang dari politisi, pengusaha, petani, buruh, nelayan berbagai partai. Kalau saya ikut konvensi, saya harus kampanye untuk Golkar. Enggak enak sama mereka. Ketiga, saya tidak setenar Mbak Mega, Pak Amien dan Akbar sehingga saya perlu banyak waktu memperkenalkan diri. Jadi, saya pikir sebaiknya saya maju sebagai nonpartisan.

Apa platform Anda sebagai capres?

Tadinya belum ada. Tapi, karena dicalonkan, saya bikin. Platform saya tidak diniatkan menggugat siapapun. Dengan segala hormat saya, Mega-Ham-

zah sudah menunjukkan prestasi. Inflasi rendah, bunga turun, rupiah menguat, cadangan devisa meningkat. Platform saya lebih pada bagaimana membangun kemandirian dan harga diri bangsa. Kebijakan ekonomi saya fokus pada upaya percepatan modernisasi dengan bertumpu pada tiga hal. Petama, pertumbuhan ekonomi yang tinggi berbasiskan kegiatan masyarakat, bukan APBN. Kedua, pemerataan kesejahteraan. Kita kembalikan KPR bersubsidi, KIK/KMKP dan kredit pertanian seperti dulu. Ketiga, membangun ketertiban sosial dan politik lewat penegakan hukum yang tegas.

Harga diri dan kemandirian seperti apa yang ingin Anda capai?

Saya baru pulang dari Seoul. Di sana tak satu pun saya temui mobil yang bukan bikinan Korea. Indonesia juga bisa begitu karena pasarnya besar asal merek yang masuk dibatasi. Tapi, apa yang kita lakukan? Garam saja impor. Kita luncurkan mobnas, padahal jelas-jelas KIA, dibikin di Korea, ditempelin merek Timor, dibawa ke Indonesia. Bangsa macam apa kita ini? Itu kan plagiat yang sangat memalukan! Kita hanya mengejar uang, harga diri enggak punya. Saya dibayar berapapun, nggak mau *kayak gitu*. Malu. Manusia itu dikontrol tiga instrumen moral: rasa bersalah, rasa malu, rasa takut. Kini tiga-tiganya enggak ada. Sudah terhukum masih mengelak. Pak Akbar enggak bisa bilang dia belum bersalah karena sudah divonis, hanya belum melaksanakan hukuman.

Di Sungai Mahakam di Tenggarong, Kalimantan Timur, tiap hari Siswono kecil melihat etnis Tionghoa lalu lalang dengan perahu mengangkut babi yang mereka dapat dari suku pedalaman dengan tukaran garam. Dia yang memang sudah bertanya-tanya soal perbedaan fisik, lingkungan, dan lebih-lebih kehidupan ekonomi, yang menyolok antara pribumi dan etnis Tionghoa, mempertanyakan barter yang tidak adil itu kepada orang tuanya.

Waktu itu penghujung tahun 40-an. Nasionalisme sedang menggelegak, revolusi fisik berkecamuk di seantero Indonesia. Orang tuanya, Soewondo, seorang dokter sekaligus tokoh nasionalis terkemuka, kemudian menjelaskan fenomena itu secara sederhana, termasuk kaitannya dengan paham kebangsaan yang sedang mekar di mana-mana. Itulah awal nasionalisme Siswono.

Rasa kebangsaan itu makin mekar setelah ia berpindah-pindah mengikuti tugas orang tuanya. Waktu di Kendal, teman-teman sebayanya kebanyakan dari keluarga PNI, partai nasionalis terkemuka. "Menjelang Pemilu 1955 saya suka mengikuti pawai partai itu. Saya paling senang mendengar pidato Ketua PNI Jawa Tengah Hadi Subeno," katanya.

Paham kebangsaan itu dipertebal oleh romantismenya terhadap alam Indonesia yang permai. Ia bisa bercerita detail dan mengharukan soal suasananya, termasuk hobinya mandi telanjang bulat di kali bersama anak-anak kampung, dan keakrabannya dengan tingkah polah kerbau, binatang yang lekat dengan kehidupan desa. Kesukaannya terhadap PNI waktu kecil karena lambang partai itu kepala kerbau. "Tengkurap di punggung kerbau yang pulang dari tepi sungai setelah dimandikan saat matahari condong ke barat, merupakan kenangan yang tak pernah bisa saya lupakan," kisahnya dalam Warga Baru (1985).

Saking kasihnya pada kerbau, Siswono pernah begitu muak melihat kerbau disembelih dengan cara tak berperikebinatangan di rumah jagal. Berhari-hari hatinya memprotes pemandangan itu. Sejak itu batinnya makin peka dan perasa. Nasionalisme itu makin mengental setelah ia aktif dalam organisasi mahasiswa dan banyak menyimak pemikiran tokoh-tokoh bangsa. Ia risau melihat ketimpangan sosial, berbagai pertikaian atau apa saja yang mengancam persatuan Indonesia.

Tokoh yang paling mengesankannya Bung Karno. Saking cintanya, ketika mahasiswa, ia menjadi Ketua Barisan Pendukung Soekarno. Padahal, Soekarno sudah berada di tubir jurang kekuasaannya, dan fajar kekuasaan Soeharto mulai menyingsing. Akibatnya, ia dimusuhi KAMI, KAPPI dan berbagai eksponen lain pendukung Orde Baru, dan setelah tamat ITB ditolak menjadi PNS. "Di instansi manapun lamaran saya ditampik karena saya dianggap berbau Soekarno," katanya. Sejak itu ia memutuskan jadi pengusaha.

Namun, meskipun nasionalis, Siswono tidak rasis. Ia merekrut orang-orang muda dari berbagai etnis sebagai karyawan Bangun Tjipta

Namun, meskipun nasionalis, Siswono tidak rasis. Ia merekrut orang-orang muda dari berbagai etnis sebagai karyawan Bangun Tjipta: pribumi, Tionghoa, Arab. Sebagian kemudian menjadi direktur di perusahaan itu, sebagian lainnya keluar menjadi pengusaha, politisi dan bahkan menlu. Kesuksesannya sebagai pengusaha membawanya berkenalan dengan Soeharto. Pada awal 1980-an, Jenderal Besar itu memintanya membangun makam Bung Karno dan Bung Hatta.

"Pengerjaan makam Bung Karno dengan berbagai simbolnya yang sangat kejawen itu dituntun langsung oleh Pak Harto. Saya berhasil memenuhi keinginannya, dia puas," katanya mengenang. Kenapa Soeharto memilihnya mengerjakan makam itu, padahal ia pemuja Bung Karno dan terkesan kurang pro-Orde Baru? "Kamu kan muridnya (Soekarno), begitu jawab Pak Harto," katanya. Demikianlah awal keterlibatan Siswono dalam politik riil yang berlanjut sampai sekarang.■

■ KONSULTASI PEMBIAYAAN

Minta Kredit Konstruksi Tanpa Sertipikat

Paulus Tangkilisan
Bankir

Pertanyaan

Saya punya sebidang kavling siap bangun (KSB) di sebuah perumahan di wilayah Tangerang. Saya membeli langsung dari pengembang setahun lalu. Tapi, sampai kini sertipikatnya belum ada di tangan saya. Dalam waktu dekat ini saya ingin membangun rumah di atas kavling tersebut. Walaupun sertipikat tanah belum terbit, saya memegang Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) dan kuitansi tanda pelunasan yang dikeluarkan oleh pengembang. Sehubungan dengan rencana saya tersebut, saya ingin bertanya beberapa kepada Pak Paulus.

1. Apakah bank dapat memberikan pinjaman untuk membiayai pembangunan rumah (kredit konstruksi) dengan jaminan kavling yang kami miliki?
2. Apa persyaratan dan bagaimana prosedur yang harus saya penuhi untuk dapat memperoleh kredit konstruksi?
3. Biaya-biaya apa yang harus kami bayar?
4. Bagaimana sistem pencairan dan pembayaran pinjaman kembali kami kepada bank?

Jonathan
Manager Teknik Perusahaan IT, Jl. Thamrin, Jakarta

Jawaban

Terimakasih atas suratnya. Sesuai pertanyaan Bapak, berikut saya sampaikan jawabannya.

1. Pada prinsipnya, bank dapat memberikan pinjaman untuk keperluan pembangunan rumah yang Bapak inginkan, namun pelaksanaaannya tergantung pada kebijaksanaan masing-masing bank. Saat ini ada beberapa bank yang hanya berorientasi pada pembiayaan pembelian rumah, namun ada juga bank yang dapat memberikan kredit untuk pembangunan rumah.
2. Pada umumnya syarat dan prosedur permohonan kredit untuk pembangunan rumah (konstruksi) hampir sama dengan persyaratan untuk KPR, tetapi ada beberapa syarat khusus yang diperlukan untuk pemberian kredit konstruksi, antara lain:
   - KSB dibeli dari pengembang yang telah menjadi mitra bank yang bersangkutan atau apabila bukan mitra dari pengembang, maka KSB tersebut sudah bersertipikat per kavling atas nama pengembang atau atas nama calon debitur sendiri/suami/istri calon debitur.
   - Menyerahkan Rencana Anggaran Biaya (RAB) beserta Denah Bangunan. RAB tersebut akan digunakan oleh Bank dalam menentukan plafon kredit yang dapat diberikan, pada umumnya berkisar 70%—80% dari RAB. Biasanya bank akan menghitung ulang kewajiban RAB yang diperlukan.
   - Menyerahkan PBB tahun terakhir, IMB serta Denah Bangunan.
   - Pembangunan rumah dapat dilakukan sendiri oleh debitur atau melalui kontraktor
   - Bank berhak menghitung ulang jumlah RAB yang diperlukan.
3. Biaya-biaya yang harus dibayar pada umumnya adalah: Biaya Akad Kredit, Biaya Provisi, Biaya Administrasi Kredit, Biaya Taksasi/Appraisal, Biaya Asuransi Jiwa, Biaya Asuransi Kebakaran, dan Biaya Notaris untuk akad kredit dengan bank (sesuai besarnya kredit yang dimohon). Biaya-biaya lain yang berhubungan dengan pengalihan kavling (antara lain: biaya Akta Jual Beli, Balik Nama, Pengurusan IMB, Biaya Pengalihan Hak atas Tanah & Bangunan/BPHTB, dan lain-lain).

Catatan: Sebelum memutuskan memilih bank, kami sarankan untuk memperhatikan hal-hal sebagai berikut: Persyaratan KPR, besarnya bunga yang harus dibayar dan cara penghitungannya, fleksibilitas pembayaran kembali, biaya-biaya KPR, jangka waktu pemrosesan, dan pelayanan.

4. Untuk pemberian kredit konstruksi, pencairan dana biasanya dilakukan secara bertahap (per termin) sesuai dengan progres bangunan. Setiap kali pencairan biasanya pihak bank akan melakukan survei (taksasi ulang) untuk melihat progres bangunan. Sedangkan untuk pembayaran kembali pinjaman kepada bank, debitur akan mendapatkan tabel cicilan sesuai dengan bunga yang harus dibayar dan jangka waktu yang telah ditentukan pada saat akad kredit dilaksanakan.

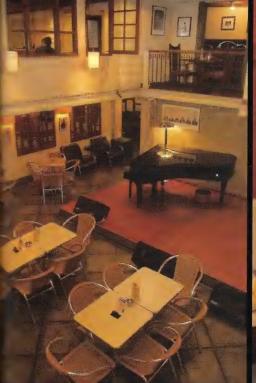
Demikian jawaban kami. Semoga Bapak Jonathan puas.

TC CAFE

Menyantap Spanish Steak dengan Suasana Romantis

Di TC Squares Anda bisa bersantap malam sambil menikmati dekorasi bernuansa Eropa dan Betawi tempo doeloe.

Menyebut nama Kemang, orang akan langsung mengasosiasikannya dengan denyut kehidupan malam yang paling dinamis di Jakarta. Maklum, di sana terdapat deretan kafe yang siap memanjakan pengunjung, entah untuk makan malam bersama relasi bisnis, sekedar menikmati minuman bersama teman, atau mengusir kepenatan setelah seharian bekerja di gedung-gedung tinggi di kawasan segi tiga emas, Jakarta.

Memang, posisi kawasan Kemang sebagai sentra utama kafe tak akan tergantikan oleh kawasan lain. Di sana terdapat puluhan kafe yang berebut mencari perhatian pelanggan. Yang menjadi senjata andalan untuk menyedot pengunjung ada dua: bangunan, termasuk interiornya, dan

menu makanan.

Bila Anda salah seorang pelanggan puluhan kafe yang berserakan di kawasan ini, pasti tahu persis dengan salah satu kafe yang terbilang unik ini, yakni TC Squares. TC Squares termasuk kafe paling tua di kawasan ini. Sejak resmi beroperasi pada 23 Maret 1996, dekorasi kafe ini telah beberapa kali mengalami perubahan. Sebelumnya, kafe yang bernama Twilite Kafe ini pun kerap merombak interior dan eksteriornya. Sasaran pelanggan yang dibidik adalah kalangan eksekutif berusia 25 – 35 tahun.

Dengan konsep kota kecil, kafe ini menawarkan suasana perpaduan antara Eropa dan Betawi tempo doeloe. Untuk mewujudkan konsep ini, ruang dalam kafe ini dibagi menjadi beberapa ruangan. Bagian bernama Dappio (berarti *double*) ditata layaknya sebuah kafe pinggir jalan ala Eropa yang santai. Sementara TC Grill yang terletak di lantai dua menyediakan hidangan pasta dan *sandwich* serta hidangan *grill*.

Bagi Anda yang cuma ingin menikmati hangatnya minuman, tersedia Martini Lounge, tempat khusus untuk minum-minum. Cobalah Anda memesan satu seloki choco martini yang menjadi andalan kafe ini. Anda juga bisa menikmati menu-menu favorit lainnya di Red Diners, yang ditata dengan suasana klasik keluarga Amerika tahun 1950-an.

Bila ingin lebih eksklusif, tersedia Private Room dengan kapasitas 10 – 16 orang. Ruangan ini juga dapat disewa bila ingin rapat sambil menikmati nuansa kafe. Atau bisa juga menyelenggarakan acara keluarga. Uniknya, kafe ini tidak melulu menyediakan makanan dan minuman. Ada juga toko buku dan toko bunga *(florist)* serta galeri seni.

Musik yang disajikan di TC Squares didominasi irama jazz dan klasik. Yang menarik, sajian musik ini dihadirkan langsung *life* melalui alat musik gitar dan piano. Bagi penggemar berat jazz, Anda bisa berkunjung setiap Jumat karena kafe ini selalu menghadirkan Friday Lively Jazz Trio. Sedangkan hari Sabtu disajikan Saturday Romantic.

Ingin merasakan nuansa romantis di kafe ini juga bisa. Dengan *candlelight dinner* yang mereka sediakan di bagian balkon kafe ini, Anda bisa mencoba mencicipi *Spanish Steak* dengan bumbu *blue cheese sauce* yang terkenal itu. Mau coba? ■

[Joice Tikoalu]

PPAP 3

Jual Grosiran pun Lumayan

Hadi Avilla Tamzil

Hanya terjual 25 persen dari 60 aset bulk yang ditawarkan, tingkat recovery rate yang dicapai kalaH jauh dibanding jumlah unit yang dimenangkan. Ada investor yang menang dengan memasukan penawaran yang sama dengan nilai harga dasar dari BPPN.

Semula, banyak calon investor PPAP (Program Penjualan Aset Properti) BPPN tahap 3 yang menyangsikan hasil kali ini. Tapi diluar dugaan, dari 60 aset *bulk* yang ditawarkan secara grosiran, hampir 25 persen berhasil dilepas BPPN pada PPAP 3. Dari 60 *bulk* yang dilepas, ada 15 aset *bulk* yang terjual dengan total jumlah unit sekitar 452. Dengan *recovery rate* sebesar 108 persen, dari total harga dasar mencapai Rp 28,5 miliar, BPPN berhasil mengantongi dana segar sebesar Rp 30,5 miliar.

Dibanding total perolehan penjualan aset PPAP 3 yang mencapai Rp 751 miliar, sumbangan aset bulknya sebenarnya tidak terlalu mencolok dan hanya sekitar 4 persen saja. Tapi, dari sisi jumlah aset yang dilepas, aset *bulk* menyumbang sekitar 33,6 persen dari total jumlah aset yang berhasil dijual sebanyak 1.346 unit. Relatif besar dibanding sumbangan tingkat *recovery rate*-nya yang tidak terlalu signifikan.

Seperti analisis sebelumnya, peminat aset *bulk* diperkirakan jauh lebih sedikit dibanding aset individu. Dari 15 aset *bulk* yang dimenangkan investor, ada 9 aset yang hanya ditawar oleh 1 peminat saja. Aset sebanyak 243 unit yang terletak di Telaga Kahuripan misalnya, hanya di tawar oleh 1 investor. Sama halnya dengan 13 unit Apartemen Menara Kelapa Gading yang dibuka dengan harga dasar Rp 2,9 miliar. Ternyata dimenangkan oleh 1 penawar dengan harga sebesar Rp 3,3 miliar.

Aset *bulk* yang diminati oleh lebih dari 3 investor memang juga ada. Sebutlah aset 17 unit Apartemen Hayam Wuruk yang dibuka dengan harga dasar

DAFTAR 15 PEMENANG ASET BULK PPAP 3 - BPPN

No. Urut	No. Aset	Alamat Aset	Jumlah Unit	NIP Pemenang	Jumlah Penawar	Harga Dasar (HD)
1	Q50007	Perum Telaga Kahuripan, Bogor	243	JKTQ10291	1	5.265.060.000
2	R50011	Apartemen Hayam Wuruk,	17	JKTR10002	4	3.764.294.769
3	R50014	Ruko Plaza Aria Jatake, Tangerang	5	JKTR10255	2	683.878.400
4	R50019	Ruko Ciputat Mega Mall	12	JKTR10057	2	1.259.316.140
5	R50026	Jelupang, Tangerang	15	JKTR10296	1	2.344.000.000
6	R50028	Apartemen Menara Kelapa Gading	13	JKTR10043	1	2.952.618.000
7	R50030	Villa Mambruk Griya Asri, Anyer	13	JKTR10213	6	1.759.788.800
8	R50031	Desa Mesjid Priyayi, Serang	26	JKTR10251	1	76.384.700
9	R50036	Perum Graha Bogor Indah, Bogor	15	JKTR10040	1	1.489.304.000
10	R50043	Pondok Jagung, Tangerang	13	JKTR10038	2	3.701.500.000
11	R50045	Komp. Purianjasmoro, Semarang	6	SMGR10051	2	977.392.000
12	R50046	Puri Gardena, Kalideres	7	JKTR10003	1	537.213.600
13	R50050	Taman Marina, Semarang	18	SMGR10076	1	990.619.000
14	R50051	Taman Marina, Semarang	36	SMGR10077	1	2.446.689.000
15	R50060	Villa Mutiara Pluit, Tangerang	13	JKTR10037	1	255.594.000
TOTAL			452			28.503.652.409

Sumber : BPPN diolah oleh PT. Panangian Simanungkalit & Associates, Agustus 2003

Rp 3,8 miliar. Aset ini ditawar oleh sedikitnya 4 peminat dan dimenangkan dengan harga tertinggi sebesar Rp 4,2 miliar. Begitu juga halnya dengan aset 13 unit Vila Mambruk Griya Asri di Anyer. Properti milik peragawati Enny Soekamto ini diincar oleh 6 peminat. Bisa dimaklumi bila dari harga dasar sebesar Rp 1,76 miliar, bisa terjual dengan tingkat *recovery rate* tertinggi sekitar Rp 2,3 miliar atau mencapai *recovery rate* sebesar 125 persen.

Dengan sistem penjualan grosiran seperti *bulk* ini, memang terlihat BPPN sulit berharap mencapai tingkat *recovery rate* yang maksimal. Maklum, peminatnya dipastikan adalah pemodal besar yang sanggup memborong aset atau pun akan dibeli kembali oleh pemilik lama. Ambil contoh penjualan 13 unit Villa Mutiara Pluit di Tangerang. Dengan harga dasar yang dibuka BPPN sebesar Rp 255.594.000, hanya ditawar oleh seorang peminat dengan harga sebesar Rp 255.600.000. Artinya, investor hanya memberikan kelebihan dari harga dasar BPPN sebesar Rp 6.000. Hal yang sama juga terjadi pada penjualan 243 unit aset di Telaga Kahuripan. Di buka dengan harga dasar senilai Rp 5.265.060.000, dari satu-satunya peminat yang tertarik, akhirnya diputuskan harga penawaran yang menang adalah Rp 5.300.000.000. Lagi-lagi, artinya investor hanya memberikan kelebihan dari harga dasar BPPN sekitar Rp 35 juta saja.

Calon Investor PPAP3: Antre Hingga Tengah Malam

Tingkat pencapaian *recovery rate* tertinggi yang berhasil dicatat pada penjualan aset *bulk* pada PPAP 3 ini adalah penjualan 5 unit Ruko di Plaza Aria Jatake, Tangerang. Dibuka dengan harga dasar sebesar Rp 683,9 juta, berhasil terjual dengan harga Rp 925 juta. Meski hanya ditawar oleh 2 peminat saja, tingkat *recovery rate* aset ini bahkan mencapai angka 135 persen. "Secara keseluruhan, meski baru diperkenalkan pada PPAP 3, penjualan secara *bulk* lumayan bagus," kata Junianto T. Prijono, *Deputy Chairman Support & Administrations* BPPN.

Raymond Van Beekum

Menurut Junianto, dibanding sebelumnya, hasil PPAP 3 memang lebih menggembirakan. "Ada aset yang sebelumnya tidak terjual, kali ini justru malah dibeli," kata Junianto lagi. Hal lain yang juga membuat kalangan pejabat BPPN merasa senang adalah, banyaknya lembaga keuangan yang tertarik ikut membiayai pembelian aset PPAP 3 kali ini. "Mungkin karena suku bunganya sudah menarik," sambung Junianto. Mengenai sistem *bulk* yang semula diragukan banyak kalangan, Junianto mengakui pihaknya sengaja mengakui memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk membeli aset *bulk* untuk fasilitas perumahan karyawannya. "Kami juga memberikan kesempatan kepada pembeli untuk mengalihkan atas nama karyawannya," tutur Hadi Avilla Tamzil, *Division Head Investor Relation & Asset Disposal Division.*

Menjawab pertanyaan mengenai pola PPAP mendatang, Junianto mengatakan, secara prinsip bentuknya tidak akan berbeda dengan PPAP yang selama ini sudah berjalan. Cuma periodenya ditingkatkan, misalnya setiap minggu atau dalam dua minggu sekali. Kelak, namanya tidak lagi menggunakan simbol angka seperti 1,2,3 atau 4. "Pokoknya PPAP-BPPN aja," tegas Junianto lagi.

Hadi Avilla Tamzil juga menambahkan, mengingat imej PPAP sudah terbentuk kuat, tidak akan ada masalah dengan tingkat penjualan aset nantinya. Bahkan Hadi juga tidak menguatirkan akan datangnya bulan puasa yang disusul lebaran dan natal. "Saya yakin tidak akan ada dampaknya, pembeli aset ini bukan kelas yang terpengaruh karena hari raya," kata Junianto lagi. ■

[IU]

Harga Terbentuk (HT)	*Recovery Rate* (HT/HD)
5.300.000.000	101%
4.188.000.000	111%
925.000.000	135%
1.358.999.999	108%
2.401.001.000	102%
3.330.000.000	113%
2.197.333.000	125%
76.900.000	101%
1.563.825.000	105%
3.899.999.999	105%
1.088.000.000	111%
551.000.000	103%
1.058.800.000	107%
2.450.000.000	100%
255.600.000	100%
30.644.458.998	108%

PPAP3

Junianto T. Prijono

"Kami Puas dengan Hasil PPAP III..."

Diluar dugaan banyak kalangan, meski dipersiapkan dalam waktu singkat, Program Penjualan Aset Properti (PPAP-III) BPPN terbilang sukses. Sampai hari terakhir penutupan calon pembeli masih menjejali lantai tiga di Gedung Anggana Danamon, lokasi tempat open house aset properti tersebut. Alhasil, dari 2.647 unit yang ditawarkan, bisa terjual sampai 1.346 unit atau mencapai angka 51 persen marketability *rate. Dari PPAP 3 ini, BPPN berhasil menyetor sekitar Rp 715 miliar ke kas negara. Untuk mengetahui lebih detil hasil penjualan PPAP 3-BPPN kali ini, Tim PROPERTI sengaja mewawancarai Junianto T. Prijono, Deputy Chairman Support & Administration BPPN. Berikut petikannya.*

Bisa Anda ceritakan bagaimana hasil penjualan aset properti pada PPAP 3 kali ini?

Aset yang ditawarkan kali ini berjumlah 2.647 unit. Sedang yang masuk aset *bulk* adalah sebesar 1.513 unit. Jumlah pendaftar sangat tinggi, sampai hari terakhir mencapai 4.836 NIP (Nomor Induk Pendaftaran). Total aset yang bisa terjual kali ini mencapai 1.346 unit, di mana sekitar 894 unit merupakan aset individual dan aset kelompok *bulk* sebanyak 492 unit.

Bagaiman dengan nilai total penjualannya?

Untuk sementara belum kami rinci. Karena, mungkin saja saat diumumkan ada yang mundur. Posisinya saat ini Rp 715,3 miliar. Dengan harga dasar Rp 469,4 miliar. Jadi kalau dari situ perhitungannya, *recovery*-nya mencapai 152 persen.

Tipe aset properti seperti apa yang banyak diminati?

Kalau dari segi jumlah atau kelompok aset yang terbanyak terjual adalah residensial menengah ke bawah. Ruko dan perumahan juga banyak. Di Kemang asetnya ada yang individu dan *bulk*, tapi kebanyakan yang menang aset individual. Jadi 51 persen terjual, meningkat dibanding dengan PPAP 2 yang hanya 39 persen.

Junianto T. Prijono

Faktor apa yang menyebabkan antusiasisme pembeli sangat tinggi?

Sekarang ini kan saat penawaran BPPN besar-besaran yang terakhir. Selain itu, banyak juga aset yang dulu ditawarkan, kini justru terjual di PPAP 3. Peranan turunnya suku bunga KPR juga membuat masyarakat tertarik.

Apakah bukan karena diskonnya sangat besar?

Bukan. Kalau kita lihat recovery 152 persen, itu menunjukkan bahwa berapa kita pasang harga dasarnya, *price*-nya akan mendekati pasar. Jadi saat perhitungan tingkat kedekatan pasar, kita mempertimbangkan apa itu dihuni, mungkin ada tunggakan-tunggakan, pajak dan sebaganya. Dari hasil 51 persen itu menunjukkan penyerapan pasar sangat baik. Hasil PPAP 3 ini membuat kami cukup puas.

Bagaimana dengan rencana PPAP 4 selanjutnya?

Tinggal sosialisasinya, karena ini belum diputuskan. Apakah akan dijual perminggu atau per dua minggu. Sosialisasi yang kita butuhkan untuk program berikutnya mungkin tidak seperti pertama mengenalkan PPAP pada masyarakat. Jadi hanya kelanjutan saja. Mungkin yang akan kita lakukan adalah pengenalan metodenya saja. Tapi kalau properti semua sudah tahu seperti apa. PPAP itu sudah *trade mark* BPPN.

Dari pengalaman menjual aset selama ini bagaimana ke depannya?

Pertama, soal proses kepuasan dari investor penjualan ini yang terbaik. Dari segi penentuan harga dasar, tidak kuatir harganya terlalu rendah. Justru kita kuatir harga terlalu tinggi. Karena jika di atas *market*, orang tidak akan ngambil. Bila terlalu rendah, maka akan ada kompetisi sehingga harga akan naik. Ketiga, berapa faktor situasi di luar kita akui sangat berpengaruh. Kondisi bisnis properti yang membaik juga mendorongnya. Bank juga sudah mulai membaik.

Ada beberapa aset strategis yang diketahui berada di tangan BPPN, tapi mengapa belum dijual?

Memang ada aset yang belum kita tawarkan. Ada beberapa pertimbangan. Pertama, masih ada aset yang kita manfaatkan seperti Gedung Danamon, Gedung Bank Papan atau aset lainnya.

PEMBAJAKAN MANAJER

Profesional Properti Mulai Diburu

Bergeraknya kembali proyek properti baru dan langkanya tenaga profesional di bisnis properti, membuat aksi bajak membajak dan kutu loncat mulai ramai

Pelarian Riki, 35 tahun—sebut saja namanya begitu—sejak kena PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) oleh sebuah bank awal krisis moneter lalu kini membuahkan hasil. Uang tabungan dan pesangon dari bank yang dilikuidasi pemerintah itu, Riki memasuki pendidikan spesialis properti yang dikelola seorang pengamat properti. Tidak main-main, sedikitnya ia menguras isi kantongnya sampai Rp 10 juta untuk mengikuti pendidikan Certified Property Analyst (CPA) tanpa gelar itu selama setahun. "Waktu itu saya hanya berpikir, kelak ilmu ini bisa berguna setelah krisis berakhir," harapnya, "Yah, paling lama 5 tahun lah," kata bapak tiga anak ini.

Ternyata keputusan Riki sangat tepat. Baru saja setahun usai mengikuti pendidikan itu, mantan bankir ini diterima bekerja sebagai *manager tenancy* sebuah pusat belanja baru di kawasan Jakarta Selatan. "Kemarin saya dihubungi salah satu direktur apartemen yang akan menawarkan posisi *General Manager* (GM)," kata Riki yang merasa beruntung mengisi waktu kosong selama nganggur saat krisis dengan belajar properti.

Riki hanya satu contoh profesional baru yang kini banyak dilirik pengembang properti. Maraknya pembangunan *trade center*, pusat belanja baru dan proyek apartemen, membuat posisi tawar para profesional properti mulai tinggi. Para pengembang yang terkesan dikejar momentum, kini harus mendapatkan profesional dengan instan. Seorang staf di bagian SDM Grup Duta Pertiwi mengakui, para profesionalnya banyak yang hengkang ke Agungpodomoro. Ketika dikonfirmasi, *Chairman* Agung Podomoro Group Trihatma K.Haliman hanya tertawa kecil mendengarnya. "Ah, bukan dibajak, tapi memang mereka pindah sendiri," kata Trihatma kepada Bisnis PROPERTI.

Maheda Dwinarendra, kepincut proyek bagus

Setelah ramai-ramai kena PHK, para profesional properti kini memang kembali diburu. Dengar saja cerita Sutandi Purnomosidi, GM Pakuwon Group yang ditemui Bisnis PROPERTI di Surabaya. Ketika memutuskan untuk pindah dari Summarecon Agung sebagai GM di Mal Kelapa Gading (MKG), Jakarta ke Tunjungan Plaza di Surabaya, Sutandi sempat "dirayu" seorang petinggi Agungpodomoro untuk pindah ke Kelapa Gading Square. "Kamu kan sudah punya pengalaman di MKG, lebih baik pindah ke Kelapa Gading Square *aja*," kata Sutandi menirukan ajakan petinggi Agungpodomoro itu. Menurut Sutandi, cukup lama ia mempertimbangkan untuk pindah ke Surabaya. Maklum, sekian lama pria berbadan subur ini lebih banyak berkarier di Jakarta. "Tapi setelah saya pertimbangkan skala bisnisnya, saya putuskan untuk pindah ke Pakuwon. Saya merasa tertantang untuk mengelola proyek senilai Rp 1 triliun," ujarnya.

Senada dengan Sutandi, profesional asal Colliers Jardine Indonesia (CJI) sekaliber Riko Perlambang pun tidak berdaya menghindari tawaran menggiurkan dari institusi baru. Dengan jabatan terakhis sebagai Associates Director di CJI, Riko akhirnya ia rela pindah ke Jakarta Propertindo, perusahaan properti milik pemda DKI Jakarta. Selain iming-iming kesejahteraan yang jauh lebih baik, skala bisnis dan tanggungjawab yang lebih besar juga membuat Riko tertantang untuk pindah.

Soal skala bisnis juga yang membuat Maheda Dwinarendra untuk pindah ke posisi baru Direktur Marketing di PT Centra Lingga Perkasa, pengembang dua proyek apartemen Bellagio ini. Sebelumnya, pria berusia 33 tahun ini menjabat posisi sebagai Associates Direktur di KOLL-IPAC, sebuah perusahaan konsultan properti. "Tantangan proyek Apartemen Bellagio ini sangat besar, ini proyek bagus," kata bapak dua anak ini.■

[Indra Utama]

"3 in 1" Pada PPnBM Properti

Ir. Tony Eddy, MBA., MSc
Pengamat dan Praktisi Pemasaran Properti

Penerapan PPnBM (Pajak Penjualan Barang Mewah) sebesar 20% dari harga transaksi properti ternyata tidak efektif dan tidak relevan. Sebagaimana kita tahu, untuk properti jenis apartemen atau rumah susun *strata title* yang luas bersih nya di atas 150 m2 , atau yang harga bangunan efektifnya di atas Rp 4 juta/m2, akan dikenakan PPnBM 20%. Pada praktiknya, banyak sekali *loop holes* yang bisa dipakai oleh para penjual properti untuk menghindari pajak itu.

Peraturan perpajakan itu tak ubahnya peraturan "3 in 1" di kawasan Jl. Sudirman. Sangat mudah dan murah untuk melanggarnya dan pemerintah tidak bisa berkutik. Beberapa *loop holes* yang biasa dilakukan saat ini, antara lain, dengan mendesain properti (umumnya apartemen) dengan konsep ruang modular. Setiap modul ruangan didesain tak melebihi 150m2. Sehingga jika ada pembeli yang akan membeli unit yang besarnya di atas 150m2 maka dia akan membeli 2 modul ruangan yang berdampingan. Sedangkan harga jual per m2 dapat diatur di bawah Rp 4 juta dengan mudah. Dengan demikian PPnBM 20% sudah tidak ada lagi. Masih banyak cara lain yang lebih *sophisticated* yang bisa dipakai untuk menghindari PPnBM.

Karena itu, pemerintah hendaknya meninjau kembali penerapan PPnBM 20% yang pada intinya tidak efektif dan memang tidak relevan diterapkan dalam transaksi properti. Sebab, rumah susun yang luasnya di atas 150 m2 belum tentu termasuk barang mewah karena harganya bisa saja hanya Rp 2 juta per m2. Sebaliknya, belum tentu rumah susun yang harganya di atas Rp 4 juta tergolong barang mewah—jika luasnya hanya 40 m2.

Sebagai alternatif PPnBM properti, bisa dipikirkan penerapan Pajak Kepemilikan Properti oleh orang asing. Caranya, beri kemudahan bagi orang asing untuk membeli properti di negara kita. Seperti di Singapura, Australia, Amerika Serikat, atau Kanada, sebagai orang asing kita sangat mudah membeli apartemen atau properti lainnya. Kenapa di negara kita yang tanahnya masih sangat luas orang asing dipersulit untuk membeli properti?

Jumlah pasokan apartemen di Jakarta semakin hari semakin banyak. Para pembeli apartemen umumnya tidak tinggal di apartemen itu. Mereka berharap apartemennya disewa oleh orang asing yang belum boleh membeli langsung secara perorangan, kecuali apartemennya bersertipikat Hak Pakai, atau Hak Sewa. Mengingat jumlah orang asing masih belum banyak, sementara pasok apartemen terus meningkat, maka akan terjadi *oversupply* apartemen sewa. Dapat dipastikan tingkat hunian apartemen akan terus turun, yang pada akhirnya juga membuat para pemilik berpikir panjang untuk investasi di apartemen, dan otomatis akan berakibat pada turunnya harga jual apartemen itu sendiri.

Dengan begitu, kita membutuhkan bertambahnya jumlah pembeli apartemen baru dari luar Indonesia atau orang asing. Kepada pembeli asing itulah bisa dikenakan pajak Kepemilikan Properti oleh Orang Asing sebesar 20%. Dengan demikian, orang asing akan menjadi lebih mudah dan merasa lebih terlindungi jika dia dapat membeli properti atas namanya sendiri secara legal. Dampak langsungnya adalah pemasukan dana segar dalam bentuk investasi langsung ke dalam negeri, dan juga pemasukan pajak sebesar 20% dari harga properti yang lebih efektif. Pengembang dan konsumen dalam negeri juga diuntungkan karena tidak terbebani PPnBM 20%. Yang paling penting, para *developer* sudah tidak perlu "akal-akalan" lagi untuk menghindari pembayaran PPnBM yang kurang relevan itu. ■

Komputer Kantong Bagi yang Sibuk

O2 xda, produk keluaran baru yang canggih karena menggabungkan komputer saku, *organizer* pribadi, dan *mobile* GPRS dalam satu perangkat. Keserbabisaannya ditambah desain yang menarik, membuat para penggemar komputer saku pantas memilikinya. Dengan alat ini, Anda bisa menikmati akses internet secara komplit dan mengirim *email* sambil duduk di kafe kesukaan anda atau ketika menunggu jadwal rapat berikutnya. Semua yang Anda butuhkan untuk mengakses internet sudah disediakan. Tanpa kabel atau tambahan lainnya. Tinggal masukkan SIM *card* GPRS , dan Anda pun siap berselancar di dunia maya. Produk ini tersedia di pasaran dengan harga Rp. 5.999.000.

Wajah Baru AIWA

Bulan silam, Aiwa meluncurkan logo barunya guna mengukuhkan citra barunya. Lewat image ini, Aiwa berharap akan bisa memunculkan kesan muda, personal, dan nyaman. Bersamaan dengan peluncuran logo baru ini dikeluarkan pula produk-produk terbarunya seperti Net MD PC *recorder*, sistem hi-fi BMZ dalam berbagai seri dengan koneksi USB, ditambah beberapa MP3 Player yang *portable* serta beberapa alat audio mobil. Produk-produk tersebut merefleksikan kemudahan dan kenyamanan namun tetap mewakili pilihan cerdas penggunanya.

BMW 520i, Produk Baru Bertenaga besar

Satu lagi andalan terbaru BMW dari jajaran seri 5-nya yaitu BMW 520i.

Dengan kapasitas mesin 6 silinder dan 4 *valves*, mobil ini memiliki batas kecepatan maksimum 220 km per jam. Akselerasi 0-100 km dapat dicapai hanya dalam waktu 10,2 detik dan menggunakan sistem transmisi steptronic dengan kapasitas tanki bensin 70 liter.

Untuk keamanannya, mobil ini dilengkapi dengan 6 kantung udara, Anti-lock Brake System, Cornering Brake Control serta Foglamps untuk perjalanan dalam cuaca buruk.

Sementara untuk tampilan luarnya, digunakan desain baru untuk tail lights dan head lights serta menggunakan tempat duduk yang berlapis kulit mewah.

Harga produk ini di pasaran Rp 592.000.000,- on the road.